

Терри Добсон, Виктор Миллер - Айки-тактика в повседневной

**йки-тактика в
повседневной жизни**

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

Айки- ТАКТИКА

В ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ

Терри Добсон, Виктор Миллер

ПРЕДИСЛОВИЕ КО ВТОРОМУ ИЗДАНИЮ

В 1977 году, когда эта книга была написана, в Соединенных Штатах в моде были сила и мышцы. Книги с такими названиями, как “*Запугивай и победишь*” или “*Как стать Номером Первым*” возглавляли списки бестселлеров, а девиз продавцов компании IBM был: “Сложно быть скромным, когда ты знаешь, что ты лучший!” Искусство Айкидо было совершенно не известно за пределами Японии, а идея о том, что заповеди боевого искусства могли озарить чье-либо поведение в повседневных делах, была слишком радикальной для того, чтобы издатели могли относиться к ней хоть сколько-нибудь серьезно. Добавьте к этому концепцию Айкидо об **ответственности за защиту своего противника**, и вам покажется абсолютным чудом то, что в свое время эта книга была опубликована.

Когда же она выходила, у издателя был ряд своих собственных “соображений”. Например, если мы собирались поддерживать столь передовые идеи, как те, что *целью всех конфликтов является восстановление гармонии, а наилучшая из “побед” — та, в которой выигрывают все*, то мы в любом случае должны были делать это системно. В те дни “системы” были большим делом, а Айкидо — нет. Нам сказали: приходите, когда у нас будет система. Это требование доставило мне массу забот.

Морихэй Уэсиба создал несравненную модель разрешения конфликтов. А кто я был такой, чтобы лишь для того, чтобы кому-то угодить, пытаться впихнуть в “систему” те принципы, к открытию которых он приложил столько энергии? Но затем я вспомнил, как много раз Сэнсэй подталкивал меня к мысли написать об Айкидо. “Ты должен объяснить людям своей страны то, чему ты научился, находясь рядом со мной, — часто говорил он.

— Ты должен изо всех сил стараться распространять ненасилие”. И вот, руководствуясь этим как девизом, мы вместе с Виктором Миллером сели и разработали “Систему Айки-тактики”. Издателю понравилась “Айки-тактика” — слово было крепким и звучало далеко не бессмысленно, как раз то, что нужно, чтобы компенсировать идиллический лепет насчет “гармонии” и “слияния”.

Сейчас, шестнадцать лет спустя, никто не знает об “Айки-тактике”, а Айкидо знакомо всем очень хорошо. Безусловно, так и должно быть. И все же дух книги остается верным, а ее предпосылки здоровыми, и я чувствую, что она должна быть переиздана. Мы просим читателя извинить нас за несовременное звучание книги — попытку быть своевременными — и проникнуть в суть слов. По откликам о первом издании я увидел, что эти слова изменили к лучшему жизнь многих людей — возможно, они смогут изменить и вашу.

Терри Добсон, Вермонт, 1992 год

ВСТУПЛЕНИЕ

Было бы относительно легко написать книгу о гармонии, воспевая хвалу сотрудничеству и разглагольствуя о чудесах пацифизма. Мы все могли бы утешить друг друга и быть благодарными за то, что конфликты навсегда изгнаны из наших жизней. Никаких больше пререканий с детьми по поводу укладывания в постель, никакой злости к тому, кто втиснулся перед тобой в очередь, никаких больше споров с друзьями о том, кто что кому сделал и почему. Вмиг мы бы превратили наше существование в идиллическую забаву на жемчужном побережье, в окружении любящих друзей, которые не хотят ничего другого, как только разделить с нами нашу умиротворенность и спокойствие. (Если бы мы были туристическими агентами и знали место, где эта фантастическая картинка превращается в реальность, нам бы не пришлось писать эту книгу.)

Но наши жизни не такие. Ни у одного из нас, независимо от социального положения, финансовой обеспеченности или таланта. Каждый день преподносит нам болезненные конфликты, а иногда бывают дни, когда мы сами становимся архитекторами конфликтов других людей. Мы браним наших детей, когда они отказываются есть, мы ругаемся с водителем, который не уступает нам дорогу, наши начальники кричат на нас потому, что их взбесил кто-то другой, мы рассказываем своим женам и мужьям о том, что они сделали не так, полицейский утверждает, что свет был красный, а не желтый, а перед тем, как лечь в кровать, мы сражаемся с самими собой из-за курения, из-за выпивки, из-за того, что мы такие тупые, или из-за того, что мы такие ленивые...

Иногда мы с полным правом можем сказать, что это уж слишком или, как у Мэттью Арнольда в “Дуврском побережье”:

*И здесь мы, как на мглистом поле битвы
Смятённые смещением тревог сраженья и полета,
Где невежественные армии столкнулись в ночи...*

Мы жаждем этой неуловимой гармонии, этого мирного побережья. Будучи не в состоянии найти его, мы начинаем думать, что с нами что-то не так, и удаляемся к нашим психоаналитическим кушеткам, универсам самообслуживания или моментальным панацеям. Мы выпиваем немного больше, чем надо, чтобы притупить боль конфликта. Или, если боль становится невыносимой, мы приканчиваем всю бутылку.

Вся эта напряженность в отношении конфликтов, в сущности, не наша вина, потому что никто никогда не говорил нам о трех очень важных вещах.

Первое: конфликт не плох и не хорош, он просто существует; второе: конфликт абсолютно необходим практически для всех жизненных процессов; третье: людям необходим тренинг в том, как эффективно и адекватно реагировать на конфликтную ситуацию.

Слишком долгое время у нас было лишь одно представление о конфликте: он плох и требует выявить победителя и побежденного. Сейчас вряд ли кто-то будет настолько глупым, чтобы предлагать людям научиться тому, как ввязываться во что-то плохое, однако мы учимся сами и учим своих детей – в случае, если у нас есть на то достаточно веские причины, наносить джеб слева, апперкот или каратистский удар ребром ладони. И даже в этом случае мы испытываем смутное чувство вины и беспокойство по поводу того, что определенным образом провоцируем конфликт.

То, что нам нужно, – это новое определение конфликта, новый способ видения, новый способ его переживания и новый способ реакции на него.

Айки-тактика предлагает нам две вещи: лучший способ видения наших повседневных сражений и более эффективный способ их улаживания. Двигаясь в этом направлении, мы попытаемся дать новое определение выигрыша и проигрыша, уходя от традиционного “покерного” менталитета в сторону такой структуры, которая максимально увеличит потенциал всех. В *Айки-тактике* нет проигравших.

Путь, который ведет нас к этому уникальному взгляду на вещи, сам по себе уникален. *Айки-тактика* – это результат брачного союза между боевым искусством и театром (в данном случае – одного очень специфического боевого искусства, Айкидо, и одного малоизвестного аспекта театра – репетиционного и тренировочного процесса). Сошлись они в лице Терри Добсона, преподавателя Айкидо, и Виктора Миллера, преподавателя театральных игр. В результате, *Айки-тактика* использует физические броски и телодвижения Айкидо в качестве метафор, подразумевающих способ, с помощью которого можно справиться с социальными и психологическими атаками любых форм.

Айкидо, в его наиболее формальном проявлении, было открытием Морихэя Уэсибы, японца, который в очень раннем детстве пустился в путь, задавшись целью стать самым сильным мастером боевых искусств. Его мотивация была достаточно проста. Он стал свидетелем того, как его отца жестоко оскорбляла банда головорезов, и решил, что никогда больше не будет беспомощным. Он рассуждал, что мог бы прийти на помощь отцу, если бы

только умел драться.

В относительно короткий срок Уэсиба опередил своих учителей в нескольких видах боевых искусств. Будучи признанным лучшим представителем воинского пути, он должен был бы осесть, начать обучать самому, состариться и изрекать мудрые сентенции. По счастью, Уэсиба не мог успокоиться. С возрастом он начал осознавать, что его силы и удаль покидают его. Он увидел, что все его тренировки, все его знания были основаны на принципах физической силы. Он мог бить сильнее, двигаться быстрее и уклоняться от ударов лучше, чем его оппоненты. Но как долго это будет продолжаться? Подобно стареющему стрелку из американских вестернов, Уэсиба был готовой мишенью для каждого более молодого, более быстрого и более сильного бойца.

Мистические озарения не обязательно приходят на горных вершинах. Озарение Уэсибы произошло в тот момент, когда он опрокидывал на себя ведро холодной воды после длинного, утомительного путешествия в жаркий день. “Это было так, как будто я смог ясно все увидеть”, – сказал он. Он осознал, что ему, как и всем нам, заморочили голову, подсунув готовый номенклатурный список, – в котором было сказано, что большое лучше, чем маленькое, сильное лучше, чем слабое, а быстрое лучше, чем медленное.

С самого начала нас учили тому, что сила имеет физический характер.

Это не так.

Сила имеет большее отношение к намерению, чем к размеру бицепсов. Она имеет большее отношение к вашему духу и к потоку вашей энергии, чем к количеству отжиманий, которое вы можете выполнить. Айкидо явилось чистым продуктом видения и понимания Уэсибой того, что на самом деле происходит в природе. В сотнях *додзе* (зал для занятий Айкидо.) по всему миру айкидоки ежедневно доказывают то, что объединенное намерение может поглотить и перенаправить самую устрашающую грубую силу. Возможно, это сложно принять, но ведь это факт, что одна-единственная тростинка может проткнуть насквозь твердый дуб, если ее выпустить со скоростью тайфуна. Вам необходимо только задуматься над этим образом, чтобы понять силу объединенного намерения.

“Айкидо” в вольном переводе означает гармонию тела и духа, как раз обратное тому, что большинство из нас переживает, сталкиваясь с конфликтом. Это требует от участника быть “отцентрированным”, расслабленным и находиться в постоянной готовности. Более того, Айкидо изначально является формой самозащиты; оно не учит тому, как первым срывать с места и ломать ближайшую руку. Точно так же и *Айки-тактика* не будет учить вас тому, как *начинать* конфликт. Уравновешенный человек редко чувствует необходимость причинять кому-либо неприязни.

В конечном счете, мы должны постоянно учитывать, что Айкидо (и, соответственно, *Айки-тактика*) – это не серия приемов для предотвращения несчастия. *Айки-тактика* может с этого начинаться, но очень скоро вы обнаружите, что чем больше вы практикуете техники и принципы, приведенные в этой книге, тем глубже они в вас укореняются. И так до тех пор, пока они просто не станут частью нового взгляда на конфликт в

межличностных отношениях и частью абсолютно нового взгляда на жизнь.

Итак, где же элемент театра сливается с боевым искусством? На протяжении многих лет театральные игры были средством, используемым преподавателями, актерами и режиссерами для исследования динамики человеческих взаимоотношений на сцене. В наших рабочих группах и на тренировочных семинарах по *Айки-тактике* мы заимствовали эти упражнения с тем, чтобы открыть альтернативные *методы* улаживания межличностных конфликтов. Короче говоря, мы имитировали конфликтные ситуации с нашими клиентами, чтобы они могли отработать новые поведенческие модели в наименее рискованной обстановке. Некоторые из этих игр и упражнений включены в эту книгу, чтобы предоставить вам ту же возможность.

Мы надеемся на то, что из этого чтения и из практики *Айки-тактики* вы вынесете новое значение силы – силы, которая приходит из понимания того, что:

вы в состоянии справиться с конфликтом позитивным, гуманным и тщательно продуманным способом;

вам никогда не придется ни с кем драться до тех пор, пока вы сами не выберете этого;

в большинстве ситуаций вы и ваш оппонент можете остаться друзьями;

вам нет нужды выигрывать в тех ситуациях, в которых даже победитель на самом деле тот же проигравший.

Итак, как это ни парадоксально, но *мы пишем* книгу о гармонии. Наша цель состоит в том, чтобы помочь вам достичь равновесия и гармонии посредством разрешения конфликта. Помните, тем не менее, что гармония неразрывно связана с конфликтом, из которого она возникает. Вам, возможно, так никогда и не удастся найти тот тихий берег (кстати, песок, на котором вы лежите, – это результат конфликта, возникающего между скалой и водой), но вам не надо бояться встречаться лицом к лицу со своими конфликтами. Взросление, как однажды сказал один мудрый человек, не для сосунков.

Нью-Йорк и Стратфорд, 1977

0Часть 1

Начало

айки-

такты

I

ПРОИГРАВШИЙ ПЛАЧЕТ

*Конфликт был бы не так уж плох,
если бы речь не шла о проигрыше.*

Анонимное изречение

ВЫ ПРОИГРЫВАЕТЕ!

Вы проигрываете, потому что ваше представление о выигрыше-проигрыше будет заставлять вас продолжать проигрывать до тех пор, пока вы не измените это представление.

Вы проигрываете, потому что, как и большинству из нас, вам заморочили голову насчет победы.

Вы проигрываете, потому что вы живете так, как будто ваша семья, ваши друзья и сотрудники уже готовы к игре, а сами вы нападающий первой линии Оуклендских Рейдеров.

Вы проигрываете, потому что ваше ощущение самих себя по ошибке переплелось с суммой баллов, набранной вами на несуществующей доске общего счета.

Вы проигрываете, потому что, даже когда вы выигрываете, иногда это больше похоже на проигрыш.

“Проигрыш, потеря” - это одно из самых тягостных слов в английском языке. Примерьте-ка на себя некоторые из этих выражений

(Англ lose -терять, проигрывать, лишаться, не сохранить, утратить, не дослышать, не разглядеть, пропустить, опоздать и т. д., но и -- “освободиться”, “избавиться от чего-либо”.)

“Я вчера потерял свой бумажник”.

“Мы потеряли счет Максвелл Хауз”,

“Она потеряла мужа”.

“Мы проиграли им два тачдауна”.

“Я утратил на рынке все свои сбережения”.

“Путешественники потерялись в густом лесу”.

“Я полностью потерял и не знаю, что теперь делать”.

“В прошлом году он потерял работу”.

Это по-настоящему мрачный список чувств. И тем не менее в самом слове “проигрывать/терять” нет ничего особенно негативного. Само по себе слово безобидно. Все зависит от того, что мы “теряем” или “проигрываем”. Если вы теряете что-то, что вам не нужно, то слово приобретает совершенно другое значение:

“Я наконец-то избавился от боязни собак”.

“Они так влюблены, что потеряли всякое чувство времени”.

“Пэтти выглядит великолепно—она, должно быть, потеряла килограмм десять”.

“Давай ненадолго избавимся от детей и сходим в кино одни”.

Это не такой уж плохой список *потерь*, но мы имеем тенденцию употреблять это слово в негативном значении гораздо чаще—настолько часто, что само слово становится на самом деле утрашающим.

С самого первого момента сознания до самого последнего мы боимся что-нибудь проиграть или потерять. Будучи детьми, мы боимся потерять наших родителей. В юности мы боимся потерять свою индивидуальность. В среднем возрасте мы беспокоимся о том, как бы не потерять свою обеспеченность, своих любимых, свою жизнь. Чтобы почувствовать себя лучше, мы смеемся над знаменитыми неудачниками из истории (генерал Кастер, Мария-Антуанетта, Ричард Никсон) или потчует себя байками о неудачниках в своем офисе, в своем квартале, в Белом Доме. Мы учим своих детей, как быть “хорошими неудачниками”, не вешать носа и не унывать при поражениях, но глубоко в сердце мы боимся, что Винс Ломбарди был прав:

“Покажите мне хорошего неудачника—и я покажу вам неудачника” и

“Победить—это не все, это только исключение”.

А-а, но, в таком случае, существует обратная сторона проигрыша, которая, по идее, должна сделать его стоящим усилий.

Возможно...

“Вы выиграли в лотерею миллион долларов!”

“Наша фирма выиграла контракт, обойдя семнадцать других претендентов”.

“Соревнование было жестким, но вы выиграли первый приз”.

“Он прирожденный победитель”.

“Все любят победителя”.

“Она покорила его сердце”.

“Я думаю, мы завоевали его и перетянули на свою сторону”.

“Мы победили в этой войне”.

“Она выиграла дело и получала полмиллиона долларов в качестве компенсации ущерба”.

Довольно многим людям порой достаточно просто прочесть о выигрыше, чтобы приободриться. Выигрыш должен быть всем тем, чем проигрыш не является. Победитель чувствует себя превосходно. Победитель обладает притягательной силой; люди просто выются вокруг него. Похоже, что агентства и фирмы, выигрывающие крупные контракты, пожинаят еще большие контракты, потому что все на рынке знают о них как о победителях.

Хорошо, мы можем из всех сил пытаться скрывать это, но, тем не менее, как существуют позитивные аспекты проигрыша/потери, так существуют и негативные аспекты выигрыша.

У победителя есть непреодолимое стремление продолжать выигрывать, стремление, которое приводит к гораздо большему количеству сердечных приступов на квадратный дюйм аорты, чем какой-либо из проигрышей. Таким образом, мы слагаем стихи, посвященные обладателю золотой медали, умершему молодым и так и не пережившему увядания своих сил. Мы собираем материалы о том, как, по иронии судьбы, восхищенная публика подталкивала победителей к их собственному закату: матадор, которого подбадривают, чтобы он работал слишком близко к рогам быка; актер, который берется за нелепые роли только ради того, чтобы оставаться на глазах критичной публики.

Ко всему прочему, мы еще и нация, ориентированная на победу, нация, основанная на концепции, что любой может выиграть, и крещенная в святой вере в то, что с проигравшим что-то не в порядке.

Правда же заключается в том, что ничего нет ненормального в выигрыше.

Конечно, при условии, что вы выигрываете соревнование.

Еще раз: В выигрыше нет ничего ненормального, при условии, что то, что вы выигрываете, - это соревнование.

Проблема, на которую будет направлена *Айки-тактика* сама по себе, заключается в том, что на протяжении многих лет мы позволяли координатной системе проигрыша/выигрыша смещаться в те области нашей жизни, которые не являются соревнованиями. Теннис, футбол, хоккей, волейбол—все это соревнования; в них существуют правила и счет. Секс, известность, любовь, признание, зрелость и воспитание детей (это всего лишь некоторые области человеческой деятельности для примера) не имеют

единообразных правил и никогда не предполагали ведения счета—до тех пор, пока мы сами не начали это делать.

Были времена, не так давно, когда обычный посетитель книжного магазина мог найти десяток книг, посвященных основам футбола, и лишь одну книгу для подростков о том, что же такое секс. В наши дни мы идем в магазин и находим десяток книг о том, как улучшить свои способности к спариванию, - так, как будто секс—это нечто сродни подаче, пассу и отбиранию мяча! Конечно же, ничего нет неправильного в том, чтобы стать лучшим сексуальным партнером. Это чудесная идея. Однако случилось так, что акцент на умениях и навыках явственно убедил потенциальных любовников в том, что секс—это соревновательный контактный вид спорта, состязание. И мы как сейчас слышим: “О'кей, зрители, наш претендент, этот отважный маленький любовник из Нью-Йорка, отстает на шесть оргазмов...”

На менее сладострастном уровне представьте себе мать и ребенка, достигших Мексиканской Ничьей в игре под названием Ванна. Счет очень прост: если ребенок намокает, он проигрывает, если остается сухим, то выигрывает. Если матери удастся заставить ребенка принять ванну без применения физического насилия, то она—хорошая мамочка и выигрывает игру с одноименным названием, если же она вынуждена звать Отца или шлепать ребенка, она опускается в самый низ турнирной таблицы. Так же как и занятие любовью, родительство стало упражнением на сноровку, которое нередко требует победителя (родитель) и проигравшего (непокорный ребенок, для которого купание равносильно проигрышу бейсбольного матча со счетом 20:0).

А как насчет сражения за место на стоянке? Другая машина вас подрезает, и вы проигрываете игру под названием Парковка. Или как насчет женщины, которая в магазине прижала вашу лодыжку своей тележкой для покупок? Она играет в игру Супермаркет, а вы боитесь, что если вы позволите ей так просто уйти, то ваши болельщики на кассе освистают вас. И тогда вы перейдете в низшую лигу, а боитесь вы именно того, что *там* вам и место.

И что? Наши жизни абсолютно переполнены неправильными восприятиями жизненных событий как некоей формы игры - игры, в которой мы отчаянно боимся проиграть.

Если мы не оплатим разозлившемуся любовнику той же монетой, мы проиграем: “Он не будет меня уважать. В следующий раз он будет вытирать мною пол!”

Если мы не отчитаем возражающую нам секретаршу, мы проиграем: “Она потеряет ко мне уважение!”

Если мы не заставим замолчать придирчивого родителя, то он выиграет: “Я слишком много трудился для того, чтобы добиться его уважения, чтобы потерять его сейчас!”

Вы знаете, почему бывают дни, когда вам кажется, что выигрывают все, кроме *вас*? Потому что вы попали в зависимость от воображаемой, капризной системы, в которой все, что бы вы ни делали, - это соревнование, где нет никаких ничьих—только дополнительное время на доигрывание и

долгая дорога в душевую.

Природа, как мы увидим это в следующей главе, полна конфликтов. Но посмотрите вокруг. Вы нигде не найдете турнирное табло. Кто, например, побеждает в делении клеток? Кто проигрывает, когда вода и ветер сталкиваются и создают внушающую благоговейный ужас волну? Проигрываем мы или выигрываем, когда сила притяжения давит на нас и удерживает нас на месте?

Посмотрите правде в лицо: вам заморочили голову. Хотеть выиграть – это нормально, но вас довели до того, что вы уверены в том, что должны выиграть или проиграть любой конфликт, возникающий в жизни.

А это вовсе не так.

Первый шаг в Айки-тактике заключается в том, чтобы прекратить видеть во всем соревнование, которое по определению должно иметь победителя и побежденного.

ИГРЫ С НУЛЕВОЙ СУММОЙ

Конечно же, существует масса жизненных конфликтов, в которых сама динамика *требует* победителя и побежденного. Жизнь по прежнему полна того, что теоретики игр называют “играми с нулевой суммой”, – соревнований. В покере, например, общее количество выигранных и проигранных денег должно сводиться к нулю. Вы выиграли пять, я проиграл пять, результат – ноль. Точно так же, если Тэд и Сэм влюблены в Марию, существует самый ничтожный шанс того, что Мария признает мужьями их обоих – не важно, одновременно или последовательно. Невозможно “играть” в любовь или в покер так, чтобы все вышли из “игры” счастливыми.

В каком-то смысле, война тоже попадает в категорию игр с нулевой суммой. Очень редко в войне возможна ничья. Например, со стороны Соединенных Штатов и Союзников было бы морально предосудительным “пойти на мировую” с Третьим Рейхом и попросить Гитлера аннексировать только половину Голландии и уничтожить только половину ее населения. Это не те конфликты, о которых мы говорим в данном случае.

Так что в природе выигрывания или проигрывания нет ничего дурного. Важно лишь постоянно помнить, что не все конфликты являются соревнованиями. *Далеко не каждый конфликт является игрой с нулевой суммой, которая требует* победителя и побежденного. Каждый конфликт требует внимательной оценки того, что происходит на самом деле.

КАК ВЫ ПРИ ЭТОМ СЕБЯ ЧУВСТВУЕТЕ?

Давайте посмотрим на то давление, которое мы оказываем на самих себя для того, чтобы избежать участи проигравшего, и те награды, которые мы получаем, когда выигрываем какое-нибудь из жизненных не-соревнований. Представьте себя на месте “А” в следующей сценке. Вы всего несколько месяцев как получили место в компании, работаете на “В”, человека жесткого и уверенного в том, что никто не в состоянии выполнить работу должным образом и что большинство людей просто не компетентно. Этим

утром вы неважно себя чувствуете, еще не выпили свой утренний кофе, а ваш босс уже подходит к вашему рабочему столу. По мере того как сцена будет разворачиваться, постарайтесь составить список своих ощущений.

В: Доброе утро, А., я подумал, что неплохо было бы остановиться и поболтать с вами.

А: Доброе утро, господин В. Что-то не так?

В: Нет, как раз напротив.

А: Что случилось?

В: Вы знаете с самого начала я не был в особом восторге по поводу вашего приема на работу.

А: Да, до меня доходили некоторые слухи на этот счет.

В: И затем, когда вы взялись за счет XYZ, должен признаться, я несколько сомневался в вашей компетентности.

А: Я не знал этого.

В: Но я лишь взглянул на наши прибыли за четвертый квартал по XYZ, и я хочу сказать вам, что я был не прав и во мне достаточно мужества, чтобы признать это.

А: Спасибо, сэр. Я старался.

В: Благодаря вам за последний квартал мы поднялись на тридцать два пункта. Вы победитель, А., и я подумываю о том, чтобы прибавить вам жалование. Я также хотел поговорить с вами о возможности использования вас в качестве ответственного по некоторым счетам, которые только открываются.

В: Да, сэр!

Позже С., Д. и Е. подходят к вам, чтобы поздравить. Вы идете домой и празднуете. И у вас на то есть все основания. Вы старались, и ваше старание принесло вам действительно значительную победу.

Составьте список тех чувств, которые вы переживали во время сцены с А.; или, если на настоящий момент это слишком абстрактно для вас, составьте список того, что вы ощущали в последний раз, когда что-либо выиграли, когда кто-то говорил вам, что вы поработали по проекту. Старайтесь избегать слов типа "хорошо" и "восторг" – вместо этого посмотрите, можете ли вы вспомнить, что чувствовало ваше тело, какие мысли проносились у вас в сознании, как вы себя при этом вели. Нас интересуют ощущения, которые сопровождают ваши победы.

Два человека чувствуют далеко не одно и то же в ситуации победы. Один может почувствовать тепло, распространяющееся в груди; другой ощущает, что его кисти становятся как будто "водянистыми"; третий плачет, как

ребенок. Один победитель чувствует себя обязанным сразу же бежать и покупать что-нибудь, в то время как другой чувствует необходимость напиться вдребезги. В итоге, вполне очевидно, что победители чувствуют себя хорошо.

Проигравшие же – нет.

Так как *же* себя чувствуют проигравшие?

Теперь посмотрите, сможете ли вы идентифицировать себя с А. в следующей сцене, и опять же, обращайтесь особое внимание на то, что и как вы чувствуете. Тот же самый офис, тот же босс, та же ситуация.

В: А., что вы, черт вас побери, делаете?

А: Сэр?

В: Я задал вам простой вопрос.

А: Я не понимаю.

В: Это уж точно! Вы не понимаете ровным счетом ничего! С тех пор как мы взяли вас на работу – и будьте уверены, я таки спрошу в отделе кадров, почему мы это сделали, – вы проваливаете все, за что бы вы ни брались! Что случилось с контрактом Райэна?

А: М-м, а-а, секретарша так и не смогла его до сих пор найти, сэр.

В: А в провале с Тауэр вы обвиняете тоже ее. А может, и в потерях по лос-анджелесской сделке тоже?

А: Я стараюсь...

В: Замечательно. Убирайтесь. Вы уволены!

И по лесному телеграфу расходится молва о том, что А. неудачник.

Составьте список чувств, которые вы переживали, выступая в роли А. во время этой сцены. Снова, если вам так будет удобнее, мысленно вернитесь к последнему случаю в своей жизни, когда вы сделали что-то плохо и думали о себе как о неудачнике. Точно так же, как и с первым списком, избегайте общих прилагательных, таких, как “ужасно”, “грустно”, “подавленно”. Спросите сами себя, что ощущало ваше тело, какие мысли проходили через ваше сознание, какое поведение вы продемонстрировали. Какого рода ощущения сопровождают ваши поражения?

Не существует какого-либо одного описания того, как чувствует себя проигравший. Некоторые люди физически ощущают, как их рост уменьшается. Их плечи опускаются вниз к земле, и, вполне буквально, они становятся меньше ростом. У одних начинаются головные боли; других же охватывает сонливость, и они пытаются убежать от реальности, попросту закрыв глаза. Некоторые плачут, некоторые злятся. Все чувствуют себя ужасно. (Если вам сложно вызвать в памяти эти ощущения, просто

попытайтесь вспомнить, как вы себя чувствовали, когда купили что-то значительное и дорогое, а затем обнаружили, что могли бы купить ту же самую вещь в другом магазине на сорок процентов дешевле!)

Теперь положите оба списка перед собой – список победителя и список побежденного. Они представляют вкратце, что *же* для вас является ставкой в любом соревновании, в которое вы вовлекаетесь. Одна сторона – это награда, другая – наказание. Это *почему* вашей борьбы. Они заходят так далеко, что в состоянии объяснить все вершины и пропасти вашей жизни, все ее депрессии и эйфории. Они, попросту говоря, и есть причина того, почему вы купили эту книгу.

Никто, находясь в своем уме, не захочет испытать чувства из вашего списка побежденного. Нам бы всем хотелось испытывать – постоянно – те чувства, что в вашем списке победителя. Ну что ж, мы здесь для того, чтобы сказать вам, что это возможно. Используя систему *Айки-тактики*, вы сможете выйти из конфликта с положительными эмоциями, как человек с высоким потенциалом, способный давать и принимать любовь. Мы не обещаем вам, что вы будете чувствовать себя именно так после теннисного матча с Джимми Кон-нерсом, но вы *можете* испытывать эти позитивные чувства после действительно важных не-соревнований с друзьями, с любимыми, с коллегами, просто с людьми на улице.

Держите эти два списка постоянно на виду: прикрепите их над рабочим столом, на холодильнике, в месте, где вы проводите время, в месте, где вы оказываетесь в конфликте. Обращайтесь к списку проигравшего при любой возможности. Осознайте, что если вы будете продолжать реагировать на конфликты по-старому, то именно так вы себя и будете чувствовать в случае “проигрыша”. Также помните, что когда ваш оппонент будет поставлен на колени, он будет чувствовать себя примерно так же. Это *то*, что вы заставляете почувствовать другого человека. Так что, как мы видим, в обоих случаях вы проигрываете.

Айки-тактика может гарантировать, что вы оба, агрессор и цель агрессии, в результате разойдетесь, испытывая чувства из вашего списка победителя. Простое осознание этих двух возможностей в состоянии помочь вам воздержаться от того, чтобы устраивать соревнования там, где им не место, и от попыток побеждать других людей.

Эта точка зрения должна помочь вам выйти за пределы концепции победы и поражения.

ХЭП И БОБ

Если вы не можете найти способ вырваться за рамки идеи, что вся жизнь – это соревнование, вы будете обречены прожить ее как Хэп и Боб, намертво привязанными к карточкам участников соревнования.

Хэп и Боб лучшие друзья. Они оба холосты. Более того, они придерживаются совершенно непродуктивной точки зрения, известной как “мужской шовинизм”. Оболение женщины для них – это всего лишь первый раунд в Битве Полов. Они ненавидят проигрывать в чем бы то ни было, и они создали сотни возможностей испытать себя.

Хэп, чувствующий себя крайне неважно в связи с тем, как обстоят дела на работе, проигравший более быстрой машине старт на светофоре и только что отшитый девушкой на другом конце стойки, поворачивается к Бобу и делает бесцеремонное замечание о том, что Боб не пользуется большим успехом у женщин. Даже его лексикон изобилует спортивными метафорами: “Боб, старина, ты за всю неделю так и не вкатил ни одной птичке. Ты, похоже, на самом деле выходишь из игры”.

Вплоть до этого момента Боб чувствовал себя довольно неплохо. Но поскольку в том, что говорит Хэп, есть зерно правды, он воспринимает заявление Хэпа как опустошительную атаку. Его лоб покрывается испариной, дыхание стесняется в тяжело вздымающейся груди, кровяное давление драматически растет. Его мозги перерывают все старые папки в попытке вычеркнуть все постигшие его за последнее время неудачи с женщинами, лихорадочно выискивая фолы в Хэповой “карточке набранных очков”. В конце концов (а на самом деле, через долю секунды) он выпаливает: “Неужели? А как насчет того случая, когда ты пришел к Энн-Мари, а она рассмеялась тебе прямо в лицо!”

Оружие Хэпа обернулось против него же самого: теперь он чувствует себя атакованным. Конфликт состоялся, битва началась.

Следующие два часа Хэп и Боб проводят, крича о том, кто из них имел больше или меньше свиданий, любовных связей и т. д. Хуже того, битва, а именно в нее все и превратилось, не остается в рамках первоначальной темы, она распространяется и на другие области. К тому времени, как их дружба уже разорвана в клочья, Хэп и Боб успевают обвинить друг друга в сексуальных приставаниях к детям, массовом угоне автомобилей и в поклонении дьяволу.

Почему? Потому что они воспринимают конфликт как соревнование, игру с нулевой суммой. Хэп думает, что он проиграет, если скажет: “Да, мне действительно нужна помощь во взаимоотношениях с женщинами”. Как проигравший, он пережил все те ужасные чувства, которые вы перечислили несколькими страницами выше. Ни Хэп, ни Боб не хотят чувствовать себя плохо, поэтому каждый борется изо всех сил, только бы избежать “проигрыша”.

Но – и это важное “но” – *кто же на самом деле победил?* Боб хлопнул дверью громче и чувствует, что он выиграл. Хэп расквасил нос Бобу и чувствует, что *он* выиграл. Боб приводит сорок документально зафиксированных случаев неуклюжести Хэпа в поведении с женщинами, и *он* выиграл? Самое глупое во всем этом то, что женщины не игра, а причина битвы за то, какого Хэп и Боб мнения о *самих себе*,

Но и на этом осложнения не заканчиваются. Помимо того, что у Хэпа теперь на одного друга меньше, он столкнулся с проблемой: как убедиться в том, что Боб знает, что выиграл Хэп! Он бросается к телефону и обзванивает дюжину друзей и рассказывает им в мельчайших подробностях о том, как он только что разгромил беднягу Боба. Это улучшает самочувствие Хэпа, потому что все те, с кем он разговаривает, говорят ему: “Конечно, ты был прав. Ты просто великолепен с женщинами”. Хэп также надеется, что эти

слова дойдут и до Боба, чтобы все еще больше усложнить. Возможно, на следующий день один из их общих знакомых украдкой подойдет к Бобу и скажет: “Старина, я слышал, вчера вечером Хэп тебя здорово отделал...”

Нам недостаточно того, что в глубине души мы знаем, что *мы* выиграли “схватку”; нам необходимо удостовериться в том, что наши поверженные враги тоже знают об этом! Конечно, в настоящей игре нет вопросов – счет, количество набранных очков говорит само за себя. В этих же довольно опасных не-играх, о которых мы говорим, единственные “очки” – это смутные заявления о “сохранении лица”, о том, чтобы “все было по-нашему”, “не спустить ей этого”, “показать кому-нибудь” или, в более современном духе, “отстоять свои права”.

Является ли спасение собственного ребенка из горящего здания актом “отстаивания своих прав”? Едва ли. Вы не можете сказать, что вы “побили” огонь. Ясно, что здесь не соревнование. И все же мы всегда балансируем на самой грани абсурда, говоря и свято веря в такие вещи, как “Я покорил Эверест!”, в то время как это злокозненное творение природы даже и не подозревало о том, что сражалось с кем-то.

Возвращаясь к Хэпу и Бобу, мы можем выделить один из наиболее непродуктивных элементов синдрома воображаемых соревнований. Теперь Хэп сидит дома и, подобно большинству из нас в таких ситуациях, не очень-то счастлив. Он думает о том, что знает, что он выиграл, но по-прежнему несчастлив. Он сражался с собственным лучшим другом только ради того, чтобы в результате не чувствовать себя несчастным, и все же теперь он чувствует себя именно таким. Он потерял друга и нисколько не гордится тем, как он себя вел. Он жалеет о том, что не может забрать назад свое убийственное заявление: “Да ты мне никогда особенно-то и не нравился, Боб!” Хэп потерял контроль, а это куда хуже, чем проиграть спор.

И более того, собственно, целью схватки была любовь. В конце концов, разве не любовь стоит за желанием победить? “Все любят победителя”. Эти абсурдные ежедневные “победы” в не-соревнованиях на самом деле – наш способ купить себе немного любви. Просто попросить одобрения или любви было бы слишком неудобно, поэтому мы побеждаем немного здесь, покоряем немного там, и к концу дня мы уже чувствуем: несмотря ни на что, мы не так уж и плохи.

И именно в этом все дело: в самоутверждении. Поиски одобрения/любви всех тех, кого мы встречаем на своем пути, – это просто поиск заменителя той любви, которую мы должны бы были дать самим себе. Большинство из нас не настолько сильны по части это, чтобы выйти за дверь и, выбрав момент, сказать: “Я экстраординарная личность, способная любить и достойной любви”. Но мы рассчитываем, что если Эдди, Фрэнсин, Джордж и еще полмиллиона наших ближайших друзей *видят*, как мы побеждаем, и подбадривают нас, то в таком случае мы, должно быть, вполне приличные люди.

Все хотят одобрения и нуждаются в любви. Но самый быстрый способ обмануть себя и убедить себя в том, что у вас есть и то и другое, это завоевать что-либо, разрушив кого-то другого в процессе.

Цель *Айки-тактики* частично заключается в том, чтобы дать всем нам возможность выйти за пределы арены выигрыша-проигрыша, с тем, чтобы мы могли сами решать максимально объективно, что же на самом деле происходит в конфликте, с которым мы сталкиваемся. Если мы сможем встретить разозленного друга или непослушного ребенка, не беспокоясь о выигрыше и проигрыше, мы немедленно станем лучше, станем более понимающими, более успешными родителями, друзьями и работниками.

Смысл, конечно, не в том, выигрываете вы или проигрываете, а в том, *выбираете* ли вы игру!

II

КОНФЛИКТ

*В холодных северных просторах
Стоит гора
Тысячу миль длиной
Тысячу миль высотой
Раз в тысячу лет
Маленькая птичка
Летит на Север
Маленькая птичка летит на Север
Чтоб наточить свой клюв
О холодный твердый камень
Когда же гора
В результате сотрется
Истечет
Одна секунда Вечности.*

Тибетское стихотворение

Конфликт необходим для жизни в целом.

Вы не можете его избежать, да вы и не должны этого хотеть.

Конфликт – это нечто противостоящее воле, принципам, силам.

Это часть нашей биологии, нашей психологии и нашей повседневной жизни. Он правит музыкой, которую мы слушаем, и машиной, которую мы ведем, он позволяет птицам летать. Можете ли вы представить концерт без конфликта и его разрешения? Все закончилось бы тем, что мы бы были вынуждены слушать одну неизменную ноту в течение сорока пяти минут – без пауз, без смены ритма, без контрапункта, только одну ноту. И даже в этом случае нам было бы весьма проблематично слышать ее, если бы звуковые волны не противостояли нашим барабанным перепонкам.

Если бы мы избавились от всех конфликтов за одну ночь, мы бы оказались по-настоящему в беде. Наши клетки перестали бы восстанавливаться, а наши тела перестали бы изнашиваться от времени, возраста, погоды, стресса. Мы бы не смогли противостоять инерции гвоздя за десять пенни и не были бы в состоянии построить ни мост, ни свод собора. Все законы термодинамики вылетели бы в окно, а законы движения последовали бы за ними.

Серферы бы недоумевали, куда делись все волны, потому что ветер, вода и прилив были бы в гармонии. Морякам тоже пришлось бы нелегко, потому что ветер постоянно смещался бы, вместо того чтобы противостоять парусам, ведущим лодку. По сути дела, никакого ветра и не было бы из-за постоянной температуры на всем земном шаре.

Ходить нам тоже было бы сложно, потому что мы постоянно находились бы в равновесии, а ходьба – это процесс, в котором равновесие достигается, нарушается, а затем вновь достигается. Процесс поглощения пищи, в лучшем случае, стал бы довольно мудреным, поскольку наши зубы определенно не пожелали бы противостоять друг другу для того, чтобы пережевывать. Наши верхние и нижние зубы достигли бы гармонии и улеглись бы рядышком друг с другом!

Ну ладно, это невозможно и глупо, но это настолько же глупо, как и представление о конфликте как о чем-то плохом. Самое время начать рассматривать конфликт как функцию природы вместо того, чтобы воображать, что это наказание за неудачу Адама и Евы с яблоком. Древо в Саду Эдема уж в любом случае не смогло бы принести ни одного плода, потому что именно деление и трансформация клеток и является плодоношением.

Так что первым шагом в процессе *Айки-тактики* является признание конфликта частью естественного положения вещей. *Конфликт просто существует*. Это не означает, что мы должны любить его, или наслаждаться им, или создавать его, или добиваться его, или первыми его начинать. *Айки-тактика* – это не какая-то новая форма фашизма; *это* жизненно важная форма защиты, которая требует того, чтобы конфликт понимался и принимался таким, каков он есть. И понимание этого означает, что разумная ответная реакция на конфликт возможна – конечно, кроме тех случаев, когда мы воспринимаем все конфликты в равной степени угрожающими, неверно воспринимаем конфликт или вообще не видим его приближения.

УВЕЛИЧИТЕЛИ: ЛЮДИ, ВОСПРИНИМАЮЩИЕ ВСЕ КОНФЛИКТЫ В РАВНОЙ СТЕПЕНИ УГРОЖАЮЩИМИ

Как это ни грустно, но есть люди, для которых все конфликты одинаковы по значению. У них в теле, или в психике, или где-то там еще спрятаны эти органы – есть центр, контролирующий конфликты, у которого отсутствует дроссель. У него есть только переключатель *вкл/выкл*. Они реагируют так, как будто ребенок с грязными руками – это такая же проблема, как и ребенок, играющий со спичками; как будто человек, обвиняющий их в распускании слухов, представляет такую же угрозу, как и человек, поклявшийся их убить.

Другими словами, Увеличители выходят за рамки непосредственного конфликта, усиливая ситуацию до огромных размеров. Ребенок с грязными руками, безусловно, является угрозой эстетике, возможно, даже гигиене, но в непосредственной ситуации он является угрозой низшего уровня значимости, угрозой только для самого себя. Ребенок же со спичками может выглядеть первоклассно, может носить итонский галстук и сияющие ботинки от Бастера Брауна, но он представляет собой угрозу для всех в доме, так же как и для самого себя. Даже если судить только по количеству потенциальных жертв, его конфликт – высшего уровня первоочередности.

У Увеличителей нет чувства первоочередности.

Но вы говорите, что это настолько очевидно. Никто не может ставить знак равенства между возможностью сгореть заживо и простым чувством брезгливости. Да, в наших рабочих группах нам приходилось иметь дело с конфликтами, преувеличенными именно до такой степени. Как насчет офисного клерка, который воспринимает перестановку рабочего стола как конфликт, равный увольнению? Повседневные наши дела буквально набиты конфликтами, которым мы придаем гораздо больше значения, чем они того заслуживают.

Запомните:

Каждый конфликт нужно рассматривать с точки зрения значимости, которую вы *сознательно* придаете ему. Все конфликты угрожающе далеко не в одинаковой мере.

НЕВЕРНОВОСПРИНИМАЮЩИЕ: ЛЮДИ, КОТОРЫЕ НЕВЕРНО ВОСПРИНИМАЮТ КОНФЛИКТ

Неверно воспринимать конфликт так же опасно, как и видеть во всех без исключения конфликтах одинаковую угрозу. Это так же широко распространено. Наиболее часто Неверновоспринимающий совершает одну из двух ключевых ошибок:

- 1) он видит конфликт там, где его нет;
- 2) он понимает конфликт неверно и сражается за нечто совершенно не имеющее отношения к тому, о чем вообще идет речь на самом деле. Неверновоспринимающий – это человек, который склонен превращать любой конфликт в ситуацию победы/поражения. Это его механизм наводки, его способ интерпретации того, что он видит в неисправном состоянии, и ему необходим новый угол зрения.

Давайте сначала посмотрим на Неверновоспринимающего Первого Типа: человека, усматривающего конфликт там, где его нет. Билл наш хронический Неверновоспринимающий. Он работает на большую компанию, так же как и Джек, чья история свидетельствует о том, что он довольно справедливый человек. Как-то за ланчем Джек говорит: “Боссу до тошноты надоели пространственные докладные”. Билл просто панически боится писать, ему сложно четко сформулировать свою мысль на бумаге. Он агонизирует по поводу

всего, что выходит за его подпись. Из-за этого недостатка – что не так уж невероятно Билл через свою ограниченную точку зрения воспримет, что Джек просто напал на него. Критиковал его. Он даже может зайти так далеко, что вообразит, что таким образом босс и Джек хотят сказать ему, насколько паршивы его письменные отчеты. В своем воображении он явно представляет себе, как Джек вместе с боссом дружно хихикают над его длинными докладными.

И это злит Билла.

И не подумав выяснить, о чьих докладных тот говорит, Билл поворачивается к Джеку и говорит: “Да уж, никто в здравом уме не может разобрать тот мусор, который *ты* пишешь!”

“И как это следует понимать?” – отвечает на это Джек.

И конфликт готов.

Разумеется, *существует* возможность, что Джек и босс под сочинителем длинных докладных имели в виду именно Билла. Возможно, таким образом босс хотел донести эту информацию до Билла с наименьшим, так сказать, риском, без необходимости ставить его в неудобное положение. Но даже в этом случае, с чем здесь бороться? Пишет ли Билл длинные докладные или нет, а если и пишет, то может ли он убедить кого-нибудь в том, что он краток в своих отчетах? Да и кого он, собственно, хочет в этом убедить? Короче, Билл забыл задать себе один из самых важных вопросов из главы 1: является ли эта ситуация ситуацией победы/поражения? Ответ: конечно же, *нет*. Джек сделал замечание. И независимо от того, имел ли он какой-либо злой умысел или нет, никакого соревнования здесь нет, и для Билла было бы куда лучше просто принять информацию к сведению на будущее.

Вместо этого Билл предпочел неверно воспринять происходящее как соревнование под названием “Я в порядке, а может, даже и лучше, чем ты”. Поступая таким образом, он забывает изучить важный движущий элемент события: историю Джека. Ничто в предшествующем поведении Джека не давало Биллу основания воспринимать его замечание как атаку.

Каждый конфликт нужно рассматривать не только в настоящем контексте, но также и как результат того, что происходило перед этим.

Неверновоспринимающий Второго Типа делает ошибку, неправильно истолковывая то, о чем идет речь в споре. В результате он выигрывает сражение, в котором участвует, но проигрывает то, которого попросту не видит.

Шейла и Фил женаты вот уже два года. У них, как называют это их друзья, “боевые взаимоотношения”. Некая неизвестная необходимость постоянно вынуждает их создавать ситуации победы/поражения буквально во всем, начиная с того, кому мыть посуду, заканчивая тем, что произойдет в постели.

В следующем примере Шейла и Фил только что пережили довольно посредственную любовную сцену. Шейла чувствует себя неудовлетворенной, а Фил чувствует, что связался с бесчувственным партнером. Шейла начинает

первую атаку:

Шейла: Фил, я действительно сержусь на тебя за то, что ты потратил *все* деньги на *свой* новый телевизор.

Заметьте, насколько умна Шейла, скрывающая свое чувство неудовлетворенности под нападками на денежные траты Фила. Теперь телевизор символизирует тот обман, который, по ее мнению, произошел в постели по отношению к ней. Более того, она “нечестна с честностью”, когда использует лобовой заход: “Я действительно сержусь...”. Поскольку в наши дни честно, хорошо и правильно прямо выражать свои чувства, то, как человек, открыто выражающий свои чувства, она нападает весьма сильно. К сожалению, она открыто выражает свои чувства в отношении не тех вещей.

Фил совершает ошибку, отвечая на выпад Шейлы по поводу телевизора. Если бы он воспринимал лучше, он бы, возможно, почувствовал, что она расстроена чем-то другим, и помог бы ей с этим справиться. Вместо этого он бьет кулаком по подушке.

Фил: Я не трачу столько денег на предметы роскоши, как ты! Как насчет того тщеславного зеркала?

Фил хорош! Он задел Шейлу за самое больное место. Он атаковал ее тщеславие, а заодно и чрезмерные денежные траты. Заметьте, что никто из них даже близко не подошел к тому, что лежит в основе самой схватки.

Шейла: Мое зеркало, которым ты постоянно пользуешься, не стоило и половины тех денег, что стоил твой уродский телевизор! Теперь она снова играет в ту же игру, оспаривая каждое очко, и на этот раз атакует вкус Фила.

Схватка продолжается, и оба они; и Фил и Шейла, – сознательно или подсознательно – неверно воспринимают то, о чем на самом деле идет речь. В конечном счете Фил побеждает – или думает, что побеждает, – суммируя все покупки, которые Шейла сделала за последние два года, и неопровержимо демонстрируя, что он гораздо меньший мот, чем она.

Ну не удивительно ли? Подумайте о том, какое количество сил и энергии ушло на схватку, конфликт, который был просто прикрытием для того, о чем на самом деле шла речь. Но *мы* продолжаем поступать как Фил и Шейла, не так ли? Чаше всего мы поступаем так, потому что мы на самом деле не знаем, что же нас беспокоит. А иногда мы поступаем так, потому что боимся говорить о том, о чем могла бы идти речь в настоящей схватке.

Эти сражения за дымовыми завесами будут продолжаться до тех пор, пока сам предмет спора каким-либо образом не исчезнет. Но пока этого не произойдет, реальный предмет спора будет оставаться за сценой и питать энергией все эти мелкие схватки.

В таком случае, опять же, чрезвычайно важно, чтобы вы знали, о чем на самом деле идет речь в конфликте. Вам необходимо установить основной предмет спора, тщательно исследуя то, что происходило до него, и задавая себе относящиеся к делу вопросы: “Что еще беспокоит меня (или ее или его)?”, “О чем еще может идти речь?”, “От чего я мог бы прятаться?”,

“Соответствуют ли мои эмоции значительности конфликта или я по какой-либо причине слишком близко воспринимаю все это к сердцу?” *Что это может быть за причина?*

В следующий раз, когда вы почувствуете, что атакующий пытается замаскировать настоящую причину, спокойно спросите: “Это то, что тебя на самом деле беспокоит, или есть еще что-то?” Наш опыт показывает, что атакующий по меньшей мере на несколько секунд просто замрет на месте. Скорее всего, отдающий себе отчет атакующий подумает над тем, что вы хотите сказать. Менее сообразительный атакующий вновь будет нападать по незначительным поводам, но уже не с такой решимостью, как прежде. А вы сможете поздравить себя с тем, что восприняли конфликт правильно.

Увеличители и Неверновоспринимающие по большей части представляют собой разнородную массу людей, известных как Драчуны – иногда в позитивном смысле этого слова, иногда в негативном. Вероятно, они не очень часто “выигрывают”, даже играя по своим правилам. Следующий же тип совершенно противоположен. Он или она предстают уже капитулировавшими перед жизнью, в результате чего они пропускают большую часть того, что происходит вокруг.

НЕВОСПРИНИМАЮЩИЕ: ЛЮДИ, КОТОРЫЕ НЕ ВИДЯТ ПРИБЛИЖЕНИЯ КОНФЛИКТА

Невоспринимающий подобен Неверновоспринимающему в том, что его точка зрения также ошибочна. Однако Невоспринимающий не видит даже *неверного* конфликта; он вообще не видит конфликта, даже когда он находится в самом его центре. Надев на себя шоры специальной конструкции, он медленно бредет себе в забвении.

Возьмите Джоанну, довольно типичную Невоспринимающую. У нее были друзья двух типов: те, кому она нравилась, потому что никогда не злилась, и те, у кого она вызывала бешенство по этой же самой причине. Ее речь изобилует предложениями типа “Ну, я уверена, что он не имел этого в виду”, “С этим ничего не поделаешь”.

Ничего нет плохого в том, чтобы быть спокойным и понимающим. Проблема Джоанны состоит в том, что ее спокойствие и понимание – это всего лишь неадекватная ответная реакция на активные жизненные события. Она откупилась от своего в них участия.

Взять хотя бы те случаи, когда она имеет дело с Анджелой, которая, по своим собственным соображениям, всегда умудряется сказать что-нибудь относительно неприятное в адрес Джоанны. “Ты что, опять набираешь вес?”, “Ты уверена, что лучше всего выглядишь в голубом?”, “Если бы я была на твоём месте, я бы подала в суд на твоего парикмахера за небрежность”.

Ни одна из атак – а мы знаем, что это именно атаки, о чем свидетельствует история Анджелы, так же как и ее характерная особенность задавать вопросы, а не делать заявления, – в самом максимальном своем проявлении не является катастрофой планетарного масштаба. Если Джоанна совершенно

никак не отреагирует, люди не будут страдать от голода и холода, а сама Джоанна не умрет на руках Анджелы. Но у Джоанны есть право прожить свою жизнь без постоянной необходимости мириться с придирками Анджелы, и, как подруга Анджелы, она ответственна за то, чтобы четко дать ей это понять. Более того, другая проблема с Невоспринимающими заключается в том, что маленькие, незамеченные конфликты рано или поздно могут перерасти в большие, по-настоящему неприятные конфликты. Это происходит потому, что в природе нападающих продолжать нападать до тех пор, пока они не добьются такой ответной реакции, которой требует их склад характера. Они не остынут и не уйдут по крайней мере до тех пор, пока не почувствуют хоть какую-то реакцию.

Анджела: Ты в порядке?

Джоанна: Да, все хорошо.

Анджела: Ты выглядишь изможденной.

Джоанна: По-моему, я чувствую себя нормально.

Анджела: Может быть, это цвет твоего жакета. Он придает твоему лицу зеленоватый оттенок.

Джоанна: Я не замечала.

Анджела: К тому же он, если честно, и не подходит к твоей юбке.

Джоанна: Да ну!

Анджела: Иногда я думаю, что за тебя действительно нужно взяться. Откуда у тебя такой вкус в одежде?

Джоанна: Я не знаю. Просто так получилось.

Анджела: Оно и видно.

На книжной странице это, возможно, выглядит абсурдно, но *мы* неоднократно слышали разговоры подобного плана. Джоанна вначале теряет уверенность в том, как она на самом деле чувствует себя физически, а заканчивает тем, что задается вопросом, стоит ли вообще жить. Анджела лишь продолжает ее пинать, чувствуя при этом свое превосходство, и она будет продолжать пинать ее до тех пор, пока Джоанна не поймет, о чем речь. Анджела *ищет* конфликта, это ее способ улучшить свое самочувствие. И до тех пор, пока она не получит свою драку, она не отступит. До тех пор пока она не станет разрушительной, она не уйдет.

А по поводу чего они, собственно, собираются воевать? По поводу того, выглядит Джоанна утомленной или нет? По поводу того, что ее вкус ужасен? Ну что ж, люди сражаются и за меньшее. Каждый день...

Последняя проблема, связанная с Невоспринимающими, состоит в том, что в конце концов их просто разносят в прах. Они пропускают намек за намеком и сигнал за сигналом до тех пор, пока не становится слишком поздно.

Например, в сценарии Джек – Билл, который мы рассматривали несколько страниц назад, Билл оказался бы в еще более затруднительном положении, если бы он просто не заметил конфликта, касающегося докладных, поскольку он продолжал бы писать их в том же духе, что и прежде, и упустил бы возможность улучшить свои профессиональные качества. Иногда быть Невоспринимающим хуже, чем быть Неверновоспринимающим; Невоспринимающий рискует тем, что не предпринимает абсолютно никаких действий.

Помните: Важно воспринимать конфликт там, где он существует.

Если вы будете следовать этим важным правилам, вы никогда не потерпите неудачу:

1. Принимайте в расчет прошлое.
2. Будьте настороже и замечайте вопросы, которые на самом деле не вопросы, а заявления. (“Ты уверена, что тебе следует носить желтое?” – обычно это означает: “Я не думаю, что тебе следует надевать желтое!”)
3. Наблюдайте за лицом человека (особенно за глазами), манерами, дыханием, положением тела и т. д.
4. Внимательно слушайте, *что* было сказано, а также что *не* было сказано.

Когда вы имеете дело с конфликтом:

1. Не воспринимайте все конфликты в равной мере угрожающе
2. Необходимо видеть конфликт таким, каков он есть, а не таким, каким он может выглядеть.
3. Не пропустите конфликт, если он есть.

Нет никакой необходимости быть параноиком или постоянно обороняться, просто будьте бдительны и наготове.

Подведем краткий итог нашего исследования конфликта: мы знаем, что конфликт постоянен, дан от природы, которой не свойственна какая-либо система ценностей. Конфликт ни хорош, ни плох; *он просто есть*. Рассматривая его таким образом, вы сможете начать оценивать конфликт так, чтобы реагировать на него более адекватно и более эффективно.

III

**КОНФЛИКТ – ЭТО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОБЛЕМА
"ДРАТЬСЯ ИЛИ УБЕГАТЬ?"**

*Конфликт нужно разрешать, памятуя
о том, что единственно правильной
развязкой должен быть мир.*

Александр Поуп

Как мы уже неоднократно говорили, в любой конфликтной ситуации у вас есть выбор возможных стратегий или способов ответных действий. Проблема большинства людей заключается в том, что они забывают об этом факте и становятся приверженцами какого-нибудь одного отдельно взятого способа ответной реакции. Через некоторое время их реакция становится настолько предсказуемой, что потенциальные нападающие могут превратить их в жертвы практически без каких-либо усилий. Остановитесь на мгновение и посмотрите, сможете ли вы определить, каким образом вы обычно реагируете на нападение. Вы кричите? Орете? Плачете? Убегаете? Попробуйте вспомнить свой последний конфликт, в котором вы участвовали, и опишите, как вы с ним справились. Если вы не можете в точности вспомнить, как вы себя вели, тогда попробуйте представить себя в следующей ситуации.

МЕСТО ДЛЯ ПАРКОВКИ

Два часа ночи в большом, многонаселенном городе. Вы одни в своей машине. Спрос на места для парковки колоссален. Есть только одна свободная площадка непосредственно напротив того места, где вы остановились на ночь, а круглосуточная стоянка находится на расстоянии двадцати кварталов. Парковка рядом с домом бесплатная, место в гараже будет стоить вам пять долларов за ночь.

Вы и еще один водитель одновременно подъезжаете к свободному *месту*. Ни одна машина не сможет припарковаться до тех пор, пока другая не подвинется.

Что делать?

Будьте как можно более честным сами с собой и записывайте на листочке бумаги, какой была бы ваша ответная реакция на самом деле. (И помните, *это* два часа ночи.) Вы бы:

1. Стали спорить с другим водителем?
2. Дождались бы, пока он не уедет?
3. Забыли о парковочном месте и поехали в гараж с круглосуточной стоянкой?
4. Позвали полицейского?
5. Попробовали договориться с другим водителем?
6. Сделали что-то еще?

Теперь давайте посмотрим на ту же самую ситуацию еще раз, лишь добавим

несколько компонентов. Как бы вы реагировали, если:

1. Другой водитель крупнее вас?
2. Другой водитель меньше вас?
3. Завтра рано утром у вас очень важное интервью по поводу устройства на работу?
4. Другой водитель говорит вам, что его жена больна и он должен как можно быстрее к ней вернуться, но вы не уверены, говорит он правду или лжет?
5. У вас в машине пассажир, в которого вы безумно влюблены?

Запишите, какой, по-вашему, была бы ваша реальная ответная реакция в каждой из этих ситуаций, учитывая обстоятельства, которые мы определили.

Все ли ваши ответы одного типа? Другими словами, вы скорее будете спорить, чем скажете “да черт с ним” и уедете в круглосуточный гараж? Или более вероятно, что вы попытаетесь договориться с другим водителем? Посмотрите, сможете ли вы найти определенную модель своих ответных действий.

Теперь у вас должно быть довольно четкое представление о том, к какому типу вы можете себя отнести: Драчун, Уклоняющийся, Дипломат, Сочинитель или кто-то еще. Ничего неправильного ни в одном из этих вариантов ответной реакции на конфликт нет. Неправильно то, что вы склонны разрешать абсолютно *все* конфликты одинаковым способом. Сбалансированный подход к разрешению конфликта призывает к хорошо продуманной реакции, соответствующей каждому конкретному случаю. *Айки-тактика* покажет, как много возможностей открыто для вас, когда вам необходимо отреагировать.

Теперь давайте посмотрим на классическое столкновение лоб в лоб, чтобы выяснить каковы *же* эти возможности. Столкновение между Робин Гудом и Маленьким Джоном. Они с одинаковым успехом могли бы быть как пешими, так и в машинах, а мост мог бы быть тем самым одним-единственным оставшимся свободным местом для парковки.

ИГРА В РОБИН ГУДА

Вскоре Робин вышел к месту, где поперек дороги бежал ручей. Лошади переходили этот ручей вброд, а спешившиеся всадники могли перейти через него по длинному узкому деревянному мосту без поручней. Робин шагнул на мост, чтобы перейти через ручей, и в то *же* мгновение здоровенный детина, настоящий гигант, ступил на противоположный конец моста. Каждый из них быстрым шагом двинулся вперед, полагая, что другой уступит дорогу, и они встретились на самой середине моста.

...Робин сразу *же* решил его испытать.

“Посторонись, любезный! – закричал он. – Что ты хотел сказать, ступив на мост, когда ты видел, что я собирался переходить, ведь мост недостаточно

широк для двоих?”

Помимо меча незнакомец нес огромную дубину, длиной все семь футов, толстую и тяжелую. Теперь он спокойно оперся о нее и с улыбкой сказал: “А почему я должен тебя пропускать, стрелок? Позволь сказать тебе что еще ни одному человеку я не уступал дорогу, а причин начинать это делать сегодня я не вижу”.

И вот Робин отложил в сторону свой огромный лук испанского тиса и свой колчан с острыми стрелами, подбежал к зарослям неподалеку от потока и вырезал себе крепкую палку из карликового дуба. Когда он вернулся со своей палкой, незнакомец по-прежнему стоял, опираясь на свою дубину, на самой середине моста.

“Что ж, будем драться, где встретились, – крикнул Робин Гуд. – Кто столкнет другого в поток, тот и будет победителем”.

“Согласен!” – прокричал незнакомец гигантских размеров, и оба бойца встали лицом к лицу, осторожно ставя ноги на узкие доски и перехватывая свои палки посередине чтобы быть одинаково готовыми как к нападению, так и к защите.

Несколько мгновений оба бойца размахивали своими палками, делая ложные выпады, нанося удары и парируя их. Каждый искал брешь в защите другого. Робину первому удалось нанести удачный удар в корпус. Он сделал вид, что хочет ударить незнакомца в голову; последний стремительно поднял свою дубину, чтобы парировать, и Робин, изменив захват и направление удара, с удивительной скоростью и точностью отвесил своему противнику сильнейший удар по ребрам.

Гигант от злости зарычал и ответил таким ужасным рубящим ударом, что ни один человек не устоял бы перед ним. Но Робин проворно от него уклонился, а в ответ резко ударил его по плечу. Но даже после этого незнакомец не перестал размахивать своей дубиной и направил жесткий удар в голову Робина. Только быстрота и ничто иное спасла Робина от того, чтобы быть сброшенным плашмя в поток, но удара он все же не избежал. Палка великана скользнула по темени, и кровь потекла по его лицу.

Это привело Робина в такую ярость, что он обрушил целый град ударов на своего противника с такой стремительностью, что здоровяку оставалось только защищаться. Он был вынужден парировать, парировать, все время парировать.

И еще раз быстрая палка Робина настигла тело великана, но здоровяк не уступил и дюйма, лишь продолжал упорно биться. Неожиданно гигант раз и навсегда отплатил Робин Гуду за все его удары. Собрав всю свою ужасную силу, он обрушил свою огромную дубину со всей мощью своих длинных рук и своего могучего тела. Робин парировал, и, хотя он правильно держал в руках свою палку, с таким же успехом он мог попытаться парировать удар молнии.

Сокрушительный удар обрушился вниз. Он разломил надвое палку Робин Гуда, и лишь с незначительно уменьшившейся силой обрушился на него,

швырнув его прямо в ручей.

“Ха, ха, Господин Стрелок! – весело рассмеялся незнакомец. – И где ты теперь?”

“Клянусь своей верой... я в ручье, а ты победил в этой схватке. И я признаю, ты выиграл честно”.

Ручаемся, прошло немалое количество лет с тех пор, как большинство из вас читали этот отрывок, и, безусловно, поведение персонажей и стиль письма кажутся довольно далекими от нашего века. Каждый раз шокирует, когда видишь, как Робин сходит с моста, чтобы вырезать себе палку, а Маленький Джон в это время просто ждет его возвращения, вместо того чтобы воспользоваться его отсутствием и продолжить свой путь! Но, при всей своей романтичности, настолько ли это отдалено от нашей повседневной жизни? Каждый день вы видите Робин Гудов и Маленьких Джонов на переполненных людьми тротуарах. У них атташе-кейсы вместо дубин, но они настолько же преисполнены решимости не уступать никому дороги. Бизнесмены разыгрывают сцены в арбитражном суде, наполненные точно такими же противоречиями и тупиковыми ситуациями, что и сцена с Робин Гудом. А в большинстве браков бывают дни, когда жена на одном конце моста, а муж на другом, и дети точно знают, что кто-то из родителей в результате окажется в воде! Нам кажется, что эта история – отличная метафора для большинства конфликтов, с которыми мы сталкиваемся.

Очевидно, что Робин и Маленький Джон сознательно решили драться, превращая таким образом событие в соревнование – классическую ситуацию победы/поражения. Какие же еще стратегии были им доступны?

Ну, во-первых, или Робин, или Маленький Джон могли просто уйти. Таким образом, *уход* был еще одним доступным средством разрешения конфликта.

Во-вторых, они могли *вступить в переговоры*, обсудить проблему, оценить приоритеты и достичь какого-нибудь компромисса. Робин мог бы сказать Маленькому Джону, что ему необходимо перейти через мост первым потому, что у него спешное дело к Шерифу Ноттингема, а Маленький Джон мог бы и уступить, признав, что он всего лишь вышел на прогулку.

Еще одна возможность – оба могли решить *ничего не делать*. Они могли просто выждать, пока кто-нибудь из них не уйдет, стоя спокойно и наблюдая за тем, что произойдет дальше.

Еще одна возможность, которую они могли задействовать, – это *обман*. Маленький Джон мог бы заорать: “Медведь! Убегай быстрее!” И наконец, присущая только *Айки-тактике*, шестая возможность разрешения конфликта – это Айки, что по-японски означает “слияние”. Позже мы детально рассмотрим, как это работает.

Что ж, подведем краткий итог. В любой конфликтной ситуации нам открыты шесть следующих возможностей:

1. Отпор

2. Уход
3. Переговоры
4. Ничегонеделание
5. Обман
6. Айки (слияние)

Очень важно понять, что в *Айки-тактике* эти возможности ни в коей мере не содержат в себе никакого оценочного значения. Пока они *сознательно* применяются, они ни хороши и ни плохи, ни правильны и ни неправильны. Они соответствуют событиям конфликта или не соответствуют им. Так что, продолжая читать эту книгу, постарайтесь забыть ваши прошлые представления о том, что “драться” это хорошо и по-мужски, а “ничего не делать” – плохо и трусливо.

Как можно быстрее избавьтесь от идеи, что Уход – это эскапизм или отсутствие здорового спортивного духа. Переговоры не более и не менее разумны, чем любая другая форма ответной реакции. Ничегонеделание – это не уклонение; это ничегонеделание. Обман – это не грех, это всего лишь способ справиться с нападающим. Он не более забавен и не менее достоин, чем любое другое средство.

Чем скорее вы сможете отбросить обычное значение этих слов, тем быстрее овладеете искусством улаживания нападений. Опыт показывает, что если вы начнете продираться через словесные дебри, то это только затормозит вас.

Поскольку мы говорим о нападении и о вашей реакции на нападение. Но наша система предназначена не для того, чтобы показать вам, как нападать на других. Она создавалась не для того, чтобы продемонстрировать вам дополнительные способы подавления других людей. *Айки-тактика* концентрирует свое внимание на том, чтобы помочь вам справиться с людьми, которые наступают на вас, которые совершают неспровоцированные (поскольку вы в этом уверены) атаки на вас на вашу личность, на ваши эмоции и ваше человеческое достоинство.

В дальнейшем мы будем предполагать, что вы *объект* атаки, а не подстрекатель конфликта. Шесть возможностей – Отпор, Уход, Переговоры, Ничегонеделание, Обман и Айки (Слияние) – это ваши средства только в том случае, когда вы являетесь целью чьей-то агрессии.

Теперь давайте разберем ваши возможности одну за другой, с некоторыми советами относительно того, как и когда лучше всего использовать каждую из них. А также почему.

IV

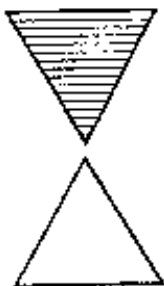
ВАШИ СРЕДСТВА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА

1. ОТПОР

В системе *Айки-тактики* нападающий обозначается верхним заштрихованным треугольником:



Если в Нападении и Отпоре задействованы два человека, то графически это событие представляется таким образом:



На протяжении всей книги человек, подвергающийся нападению, то есть Вы, будет представлен *нижней* геометрической фигурой. Позднее, в главе, посвященной геометрии, вы четко увидите, как эти символы взаимодействуют. А пока что стоит заметить, что выбор треугольника – направленного на конфликт – не случаен. Форма, геометрия треугольника, несет в себе суть сфокусированной атаки: *удар вперед из сильной основы*. Сама угловатость формы предполагает столкновение желаний, принципов или сил. (Рассматривая другие варианты ответной реакции, мы увидим, что другие геометрические формы означают совершенно отличные чувства.)

Даже когда мы пишем эти строки, мы осознаем тот факт, что Отпор – это одна из наиболее непродуктивных ответных реакций в большинстве конфликтных ситуаций. Конечно же, это наименее мудрая и наиболее часто используемая тактика во всем лексиконе конфликта.

Атакующий: Ты придурок!

Вы: А ты идиот!

Атакующий: От тебя воняет!

Вы: А твоя мать вообще ходит в армейских ботинках!

Если это не вызовет воспоминания о детской площадке по соседству, то уже ничто этого не сделает. Это были (и, как это ни печально, продолжают ими быть) варианты ответов, которые наиболее часто нас подводят:

Мать: Когда ты уже выйдешь замуж?

Дочь: Не твое дело!

Мать: Как ты со мной разговариваешь?

Дочь: Почему ты всегда меня достаем?

Мать: Ты неблагодарная!

Дочь: А ты злобная!

Этот спор и сцена на детской площадке не так уж далеки друг от друга. Никто никогда не “победит” в этих драках, никакого разрешения и никакой гармонии – а именно это остается нашей целью – никогда из них не выйдет.

И тем не менее *бывают* случаи, когда Отпор является наиболее подходящей ответной реакцией на конфликтную ситуацию.

КОГДА ОКАЗЫВАТЬ ОТПОР

Отпор должен быть вашей последней альтернативой после того, как вы решите, что Уход невозможен, шанса для Переговоров, Обмана или Слияния нет, а делать что-то надо. Другими словами, Отпор – это ваше последнее прибежище.

И мы вполне серьезны на этот счет. Вы должны научиться не поддаваться первому импульсу яростно наброситься на атакующего вас. Немало было случаев, когда люди ввязывались в драку с грабителем и теряли свои жизни. Выбери они какую-нибудь другую ответную реакцию, и, возможно, они остались бы в живых.

Оказывайте Отпор, когда это вопрос жизни и смерти (вашей или кого-нибудь другого) и у вас нет иного выхода.

Решение принимаете вы, и вы должны взвесить его как можно более объективно, чтобы убедиться, что вы на самом деле исчерпали все остальные возможности. Тем не менее, когда вопрос стоит о выживании, сама жизнь дает вам право оказать Отпор.

Отпор может быть самой подходящей ответной реакцией на конфликт, когда это вопрос первоочередной важности, имеющий прямое отношение к самой вашей жизни.

Только вот что подразумевается под *первоочередной важностью*? Опять же, вы должны сами судить об этом. Но помните, что это – ваше желание не выглядеть плохо – часто маскируется под эту *первоочередную важность*. Скажем, вы уверены, что сражаетесь за что-то по-настоящему важное. В самом разгаре спора вы слышите, как вы же сами кричите: “Да, но это

принципиальная вещь!” Это должно быть для вас намеком. Если вас вовлекли в конфликт и вы слышите, что произносите фразу “Это же принципиальная вещь”, перестаньте отбиваться и изучите другие возможности, другие стратегии. Иногда вы *будете* драться за какой-нибудь принцип первоочередной важности

если это именно тот случай, вам не придется напоминать себе или вашему оппоненту об этом факте. Вы не боретесь против преследований на религиозной почве или против расовых предрассудков, крича при этом: “Я борюсь только за принцип равенства!” Вы просто боретесь. И еще, мы постоянно сталкиваемся с людьми, которые оказывают Отпор по поводу справедливого распределения труда тогда, когда им просто не хочется заниматься стиркой!

Помните, отстаивать принцип хорошо, но только если это принцип первоочередной важности.

По сути дела, все, о чем мы просим, – это чтобы вы подняли до уровня сознания причины, по которым вы делаете выбор средств. Принимайте свое решение со всей объективностью, на которую вы только способны.

Коротко повторим еще раз: Отпор является подходящей ответной реакцией, когда:

- 1) все остальные возможности недоступны или исчерпаны;
- 2) это вопрос жизни и смерти;
- 3) это вопрос первоочередной важности.

Очевидно, особенно когда вы находитесь в физической западне, что не всегда возможно оставаться спокойным, проверяя все возможности и превращая любое событие в познавательную головоломку. (“Погодите минутку, босс, я пытаюсь выяснить, должен ли я Уйти или выбить из вас дерьмо...”) Так много наших ежедневных конфликтов возникает столь быстро, что мы вынуждены доверять своей интуиции, своим инстинктивным реакциям. Но эти реакции должны быть *осознанными* реакциями, и *Айка-тактика* – это способ отрегулировать их, способ донести до сознания те возможности, которые, может быть, до этого вам даже не приходили в голову.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВЫ ОКАЖЕТЕ ОТПОР

Теперь вы довольно хорошо владеете всеми “когда” Отпора, но до того, как пустить в ход любую хорошую оборонительную реакцию, вы должны принять в расчет еще два элемента этой конфликтной возможности: общие правила и оценку ситуации.

Правила Отпора

Правило №1 : *Вы должны знать и донести это знание до самых глубин своего естества, что у вас есть право жить и вся вселенная поддерживает*

ваше право защищать свою жизнь.

Когда вы хорошо знаете это правило, вы можете вступать в любую борьбу со всей убежденностью. Ваш противник почувствует ваш дух, и если у него есть хоть немного здравого рассудка, он отступит...

Правило №2: Естественное следствие Правила №1: *Никогда не оказывайте Отпор тому, кому нечего терять. Найдите другой выход.*

Предположим, например, вы неожиданно застали грабителя, проникшего в ваш дом; он в достаточной степени выведен из равновесия, загнан в угол или психически неуравновешен, чтобы быть готовым скорее расстаться с жизнью, чем быть схваченным. *Уйдите с дороги.* Точно так же, если вы имеете дело с человеком, которому все равно, уволите вы его или нет, человеком, полностью готовым поставить всего себя под удар, отдавайте себе в этом отчет и не дайте своему чувству героизма вовлечь вас в драку.

Правило №3: Третье основное правило оказания Отпора, и одно из самых важных для усвоения, звучит так: *Используйте как можно меньше силы, необходимой для восстановления гармонии.*

Ваши эмоции могут приказывать вам вцепиться в горло, убить, изувечить, травмировать, но ваше сердце должно говорить громче. Ваша задача восстановить гармонию, а не наказывать. Вы должны сфокусироваться на решении проблемы, а не на разрушении самомнения какого-то несчастного растяпы. Очень часто родители нападают на подростка, который утром проводит в душе по два часа, с такой силой, что ФБР еехватило бы для борьбы с угонщиком самолета.

Правило №4: Дополнение к Правилу №3 заключается в том, что *вы никогда не должны в своей контратаке выходить за пределы возможной отдачи.*

Слишком много – это так же вредно, как и слишком мало. Если вы используете слишком много силы, это не только признак того, что вы вышли из равновесия; это неразумно, потому что вы дойдете так до точки, в которой вас легко смогут разгромить. Вы так злитесь и так много разглагольствуете, что нападающему нужно лишь пожать плечами и порекомендовать вам пройти где-нибудь продленный курс психотерапии. И вы осознаете, что побагровели и сами из себя сделали дурака.

Правило №5: *Не старайтесь оказать Отпор, если в этом нет необходимости.*

Оценка Ситуации

Никто не ожидает от вас того, что вы будете слепо оказывать Отпор, не оценив предварительно все переменные конфликтной ситуации. Вы можете сказать: “Эй, я не могу заниматься всем этим и оценивать, когда на меня орет мой собственный муж!” – но в таком случае мы утверждаем, что, если вы *не будете* заниматься всем этим и оценивать ситуацию, вас просто разгромят – или иначе разгром вашего оппонента будет окончательным.

Хорошая предварительная оценка должна включать в себя следующие

соображения:

- 1) взаимоотношения
- 2) место
- 3) время
- 4) дух/настроение

Взаимоотношения: Какие взаимоотношения между вами и человеком, который вас атакует? Это кажется весьма очевидным, но почему, в таком случае, так много убийств совершается друзьями? Если бы один из участников схватки остановился и обнаружил, что он дерется с собственным другом или любовником (и осознал все то, что из этого следует), статистика убийств радикально бы изменилась. Это, по крайней мере, развеяло бы неконтролируемый пыл момента.

Место: Отвлекитесь на долю секунды и спросите себя, на самом ли деле это наиболее подходящее место для драки. На самом ли деле вы хотите орать и чтобать на вас орали в лифте? в холле, перед десятками свидетелей? в спальне? Если это неподходящее место, если вы явно в проигрышном положении, не стойте, словно индюк накануне Дня Благодарения, – двигайтесь! Вы можете испробовать любое количество стратегий. Наилучшее из них – это наиболее прямое: “Если ты хочешь разобраться, давай отойдем туда, где мы сможем сделать это честно”. И после этого вы можете перейти в свой офис, подсобное помещение, где хранятся веники, в переднюю, в парк или в любое другое наиболее подходящее для вас место. По какой, собственно, причине вы должны оказывать Отпор на чьей-то чужой территории?

Время: Наилучшее ли это время для Отпора? Возможно, вы будете не в состоянии контролировать этот элемент, но вы также не должны зависеть от чьей-то милости. У вас есть право сказать: “Слушай, сейчас я слишком устал, а ты хочешь от меня, чтобы я занялся настолько сложной проблемой. Я не могу в данный момент помочь тебе решить эту проблему”. Если вы станете продолжать позволять другим заставлять себя врасплох, то вы будете влипать опять и опять. Далеко не со всяким конфликтом необходимо разбираться в момент его возникновения, У вас на самом деле есть некоторая власть. Используйте ее.

Еще один аспект времени – это *тайминг*, умение выбрать наиболее подходящий момент. Вы должны чувствовать, когда наступает подходящий момент для подходящего действия или подходящего заявления. Не годится, если вы израсходуете всю свою силу в первом же залпе. Вы интеллигентный человек и можете гораздо больше преуспеть в своих сражениях, если будете более восприимчивым к *таймингу*, чем к своему уязвленному эго.

Дух: И последнее, но такое же важное, как и все предыдущее, это определение духа – вашего и вашего противника. Когда вы сражаетесь, вы должны сфокусироваться на чистом, ясном намерении, наполненном духом защиты. Вы в точности знаете, чего хотите, и вы здесь потому, что хотите защитить всякое живое существо, вовлеченное в конфликт, а это – вы, ваш оппонент и любой другой человек, который может пострадать в результате

столкновения. Драка в любом другом своем проявлении противна духу *Айки-тактики*, противна принципам жизни и абсолютно саморазрушительна, поскольку *каждый побежденный противник — это потенциальный враг*. Если вас это не пугает, то вы можете с равным успехом обменять эту книгу на револьвер “Смит энд Вессон” тридцать восьмого калибра и коробку патронов к нему. Помните, насколько парадоксальным это бы ни казалось, Отпор используется для того, чтобы помочь нападающему на вас восстановить свое равновесие, а не раздуть ваше эго. Если вы сможете принять этот дух защиты, вы начнете ощущать жизнь совершенно по-новому.

КАК ОКАЗЫВАТЬ ОТПОР

Теперь, когда мы осветили основы того, *когда* оказывать Отпор, а также все правила и оценки собственно борьбы, давайте посмотрим, как же *Айки-тактика* использует Отпор в качестве средства разрешения конфликта.

Отпор — это одна из наиболее сложных ответных реакций для правильного выполнения. Очень немногие из нас учились тому, как это делать. Все, чему мы научились. — а большая часть этого просто неправильна — мы набрали в результате тяжелого, иногда трагического опыта. Часто наша обычная ответная реакция основывается на прошлом — другими словами, на том, что было сформировано раньше. Если в десятилетнем возрасте мы кричали на школьного хулигана и это срабатывало, то мы склонны становиться крикунами. Если пустые угрозы (поданные достаточно убедительно) уничтожали старшего брата или сестру, то в совершеннолетнем возрасте мы, вероятнее всего, будем бегать и угрожать всем, кто только согласится нас слушать. Такие вот дела.

Занимаясь в своих рабочих группах и посматривая на людей, которые только что начали практиковать Отпор, мы выяснили, что средний мужчина или средняя женщина, использующие эту ответную реакцию, теряют контроль, теряют свое равновесие. А поскольку контроль утрачен, то они, среди прочего, совершают следующие ошибки:

используют слишком много сил;

плохо оценивают ситуацию;

дерутся нечестно;

заходят настолько далеко в попытках восстановить гармонию, что могут ее только разрушить.

“Эмоциональный” — вот движущее слово. Не существует совершенно “спокойного” способа вступить в конфликт, но мы должны научиться быть как можно менее истеричными по сравнению с тем, как мы себя обычно ведем. (Следующая глава, посвященная центрированию, выработке чувства центра, как раз и проследит весь путь к разрешению этой проблемы.) Но вот мы здесь, с адреналином, стремительно повышающимся в нашем теле, наше равновесие утрачено, голоса из прошлого кричат на нас, и мы чувствуем, сверх всего прочего, еще и страх.

И мы реагируем слишком остро... обычно. И простые кротовины

превращаются в настоящие Эвересты. Единственное разрешение, на которое большинство из нас нацелено, — это тишина: молчание поверженного противника; молчание врага, который тихо готовит новую атаку.

Это не обязательно должно быть так; это просто *не должно* быть так.

Для того чтобы успешно использовать Отпор, вы должны видеть в “схватке” три стадии: иммобилизацию, контроль и восстановление гармонии.

Стадия №1: Иммобилизация

“Иммобилизация” именно это и означает. Прежде чем вы сможете разрешить конфликт с серьезным оппонентом, вы должны остановить его или ее продвижение с тем, чтобы взять контроль над ситуацией. Как вы будете это делать — дело ваше. Вы можете принять суровое выражение, сделать шаг в пространство своего противника и сказать: “Теперь подожди! Ты меня все равно не оскорбишь!” Проявите свою изобретательность, чтобы остановить стремительное нападение вашего противника на первой стадии схватки.

Стадия №2: Контроль

Вы остановили продвижение атакующего. Установить контроль будет гораздо сложнее. Контроль — это результат силы вашего аргумента: вы, по сути дела, ведете своего оппонента к тому, чтобы он стал смотреть на вещи с вашей точки зрения, чтобы он понял, где совершил ошибку, чтобы он воздержался от продолжения схватки только из злости или надменности. Ваш лучший шанс добиться контроля в том, что вы будете бороться честно и оставаться конкретными.

Нечестная борьба в человеческих взаимоотношениях только заставляет вашего оппонента бороться еще упорнее, еще больше выводит его из равновесия. Примеры нечестной борьбы, “ударов ниже пояса”, включают использование сарказма, высказывание личных замечаний и борьбу собственно с человеком, вместо попытки решения проблемы: “Какой идиот разлил кофе на коврик?” Нам кажется, что проблема в кофейном пятне, а не в “идиоте”.

Помните, независимо от того, в какого рода схватку вовлекает вас ваш оппонент, сохраняйте равновесие. И тогда все его оскорбления ему не помогут, независимо от того, что он думает. Если вы на этом споткнетесь и начнете переходить на личности, вы окажетесь в такой же опасной ситуации, что и он. Ваше дело не разозлить оппонента, а стремиться к гармонии.

Обобщения и преувеличения осложняют ваш контроль над противником. *Оставайтесь конкретными.* Во многих спорах существует искушение упрочить свою позицию, сказав что-нибудь вроде: “Все на свете знают, что ты столовым ножом и шуруп не выкрутишь!”, “Ты всегда, *всегда* говоришь “да”, когда имеешь в виду “нет”!” В любых взаимоотношениях какой-то продолжительности существует тенденция превращать двухдневную привычку в пожизненный недостаток дисциплины: “*За последние шесть лет* ты не делал ничего, ты только и знал, что целыми днями слоняться по дому с угрюмым видом!” На самом деле это была всего лишь двухчасовая депрессия.

Даже если вы столкнулись с кем-то лоб в лоб, вы должны оставаться уравновешенными и приводить конкретные примеры, и быть как можно более точным. Ни малейшего значения не должно иметь то, что ваш противник прибегает к сарказму, оскорблениям или вымышленной статистике. Ваша задача — продолжать продвигаться с четким намерением и обдуманной скоростью к восстановлению контроля над ситуацией.

Например:

Мак: Какой идиот разлил кофе на коврик!

Вы : Нужна тряпка и немного холодной воды.

Мак : Какой ты неуклюжий!

Вы: Я его не разливал, но, пока ты кричишь, кофе растекается по ковру. Неси губку.

Конечно, это не такой уж сметающий все с лица земли спор, но он достаточно просто демонстрирует, как важно придерживаться предмета, при этом оставаться уравновешенным и продолжать удерживать свой треугольник нацеленным прямо на проблему, даже если ваши оппоненты повсюду вокруг вас. Это срабатывает также и в схватках посерьезней:

Мак : При первой же возможности я тебя засажу!

Вы: Я не предоставляю тебе этой возможности. В чем проблема?

Мак: Ты придурок!

Вы: Ты хочешь решить проблему или сорвать на мне злость?

В каждом из примеров Ваш персонаж сохраняет треугольник нацеленным на конфликт и работающим на достижение контроля.

Стадия №3: Восстановление Гармонии

Восстановление гармонии является целью всего конфликта. Постоянное осознание этого удержит вас от “убийственных заявлений” — атак, которые ранят оппонента настолько серьезно, что гармония просто никогда не сможет быть восстановлена. Вы не можете сказать кому-то, что он никогда не был хорош в постели, а после этого ожидать, что взаимоотношения между вами снова вернутся к прежнему. Рана останется (особенно если это правда). Вместо того чтобы стоять одной ногой на обломках своего оппонента — как тому учило нас наше общество, — вы должны упорно работать над поиском такого решения, при котором обе воюющие стороны “побеждают”, решения, при котором оба чувствуют себя хорошо. *Лучшая “победа” — это такая победа, при которой побеждают все.* Способ достичь этой совместной “победы” заключается в том, что вы фокусируетесь на проблеме, на всех ее пунктах. И когда контроль будет установлен, вы в идеале получите обе воюющие стороны рядом, совместно работающими над взаимоприемлемым решением. Вот, собственно, что подразумевается под гармонией. Точно так

же, как в примере с разлитым кофе, вы оба ползаете на четвереньках и вытираете пролитое.

ФИЗИЧЕСКОЕ ОТНОШЕНИЕ

Как насчет очень важной области невербального общения? До сих пор мы концентрировали наше внимание главным образом на словах, — какие вещи говорить, а какие нет, — но так же важно, чтобы в случаях, когда вы выбираете Отпор, вы говорили нужные вещи и *без* слов. Тела, лица и физические взаимоотношения могут сказать столько же, сколько и две сотни параграфов хорошо отобранных, гармоничных слов.

Например, предположим, атакуя проблему, у вас все превосходно с красноречием, но ваши глаза превратились в узкие щели, руки на бедрах, левая нога выставлена вперед, а сами вы находитесь на расстоянии двух дюймов от лица вашего оппонента. Это может быть подходящим положением, если вы крепко на кого-то наседаете, но это не вяжется с теми новыми словами, которые вы произносите, — словами, которые должны восстановить гармонию. Вы можете декламировать поэзию, но если все ваше поведение направлено на нападение, он это почувствует.

Слушайте, что говорит ваше тело.

Существует три элемента физического отношения, которые нужно постоянно держать в уме: лицо, поза и духовные взаимоотношения. Давайте рассмотрим их все по очереди.

Ваше лицо может быть наиболее выразительной частью вашего тела. Это замечательно, за исключением того факта, что в действительности оно может выражать вещи, о которых вы даже не подозреваете. Вы должны начать смотреть в зеркало не только для того, чтобы высмотреть недостатки вашего внешнего вида. Вы должны знать, на что похожи выражения вашего лица — и как вы их ощущаете. Станьте перед зеркалом и попросите свое лицо стать злым. Внимательно пронюхайте, как при этом себя чувствуют все мышцы вашего лица. Запомните ощущения. Затем продолжите и сделайте то же самое с “грустным”, “смущенным”, “испуганным” и “счастливым” лицом. Сталкиваясь с людьми *в* и *вне* конфликта, наблюдайте за своим лицом. Знайте, что вы далеко не в порядке, когда говорите, что счастливы, но при этом ваше лицо *выглядит* грустным. Вернитесь на правильный путь.

В нашей работе мы постоянно наблюдаем людей, которые оказывают Отпор, но при этом выдают свои “подлинные” страхи. Они очень плотно наступают, но их глаза широко раскрыты, а рты вяло приоткрыты. Или пытаются оказать Отпор, но их глаза выглядят так, как будто человек плачет. Их оппоненты могут и сами быть не очень наблюдательными, но обычно люди чувствуют это несоответствие.

“Правильное” лицо для Отпора — это, вероятно, наиболее пустое лицо. Смотреть нужно противнику прямо между глаз (чтобы вас не застигли врасплох, посмотрев вам *в* глаза), и пусть ваш защитный дух сохраняет как можно более нейтральное, но при этом мощное выражение. Злое или враждебное лицо склонно бросать вызов противнику, что делает разрешение конфликта еще более сложным.

Поза тоже должна быть поднята до уровня сознания. Посмотрите на людей, вовлеченных в конфликт. Понаблюдайте за тем, как тела выражают эмоции своих хозяев. Слово “подавляющий” наиболее подходящим образом описывает высокого человека, который просто нависает над своей жертвой. Родители очень часто не отдают себе отчет в том, насколько их стойка с упирающимися в бедра руками (“Я по горло сыт тобой!”) пугает их детей. Люди, доказывающие свою точку зрения с помощью указательного пальца, редко осознают ту угрозу, которая содержится в этом жесте.

Так же как и с лицом, смысл заключается в том, что вы должны знать, что говорит ваше тело, и быть уверенными в том, что оно говорит именно то, что вы хотите. Не оказывайте Отпор на словах, когда отклоняетесь назад. Не тыкайте кого-нибудь в грудь пальцем, говоря при этом: “Слушай, я только хочу разобраться с проблемой!” Стойте удобно.

Ваша поза должна соответствовать вашему подходу.

И наконец, какие у вас пространственные взаимоотношения с вашим оппонентом? Лишь немногие из нас имеют представление о концепции нашего личного пространства. Мы живем в этом пространстве, ходим в нем, сидим и общаемся в нем, но мы редко осознаем его до тех пор, пока кто-нибудь не входит в него непрошенным. Подумайте, как вы себя чувствуете, когда кто-то говорит вам что-то прямо в лицо. А что, если вы попытаетесь, а он будет продолжать идти вперед?

Осмотрите свое пространство и начните ощущать пространство других — особенно когда вы вовлечены в конфликт. Бывают случаи, когда вы вынуждены быть суровыми, когда вы должны войти прямо в чье-то пространство и потребовать, чтобы тот отказался от определенного поведения. А бывают случаи, когда такого рода вторжение является наихудшим — как, например, в случаях, когда вы имеете дело с детьми и ищите взаимоприемлемое решение.

Умейте использовать свое пространство для максимального увеличения шансов достижения гармонии.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Для того чтобы помочь вам в вашем Отпоре, мы включили контрольный список. Обращайтесь к нему и постарайтесь его запомнить.

Когда оказывать Отпор

1. Нет другого выхода.
2. Это вопрос жизни и смерти.
3. Это вопрос первоочередной важности.

Правила Борьбы

1. У вас есть право жить, и вся Вселенная поддерживает ваше право бороться

за ее сохранение.

2. Никогда не вступайте в схватку с тем, кому нечего терять.
3. Используйте минимальную силу, необходимую для восстановления гармонии.
4. Никогда в своей контратаке не выходите за пределы возможного ответного действия.
5. Не сражайтесь, если в этом нет необходимости.

Оценка Ситуации

1. *Взаимоотношения:* Каковы взаимоотношения между мной и нападающим?
2. *Место:* Наилучшее ли это место для драки?
3. *Время:* Наилучшее ли это время для драки? Верен ли выбор времени (тайминг) для моей контратаки?
4. *Дух:* Насколько решителен атакующий? Насколько решителен я?

Три Стадии Отпора

1. *Иммобилизация:* для остановки продвижения нападающего.
2. *Контроль:* для фокусировки конфликта на проблеме посредством честной борьбы и конкретного подхода.
3. *Восстановление Гармонии:* “победа”, при которой обе стороны “побеждают”, а настоящая проблема разрешается.

Физическое Отношение

1. *Лицо:* О чем оно говорит? Что я хочу, чтобы оно говорило?
2. *Поза:* О чем она говорит? Что я хочу, чтобы она говорила?
3. *Духовные Взаимоотношения:* Где я взаимодействую с пространством своего оппонента?

Сначала это может показаться невозможной работой — оценка, обдумывание, проверка и задавание вопросов. Но если вы попробуете, вы обнаружите, что очень скоро это станет заменой вашим прошлым менее успешным попыткам оказать Отпор. Вознаграждения моментальны, и одно это должно вдохновить вас на то, чтобы продолжать. Если вам это не удастся и вас снова “заманят” назад ваши старые модели поведения, жизнь на этом не закончится. Просто снова вернитесь на след и попробуйте еще раз.

Вы можете это сделать.

2. УХОД

Если наша культура о драке далеко не лестного мнения, то, как нам говорили, ничего не может быть хуже, чем бегство от нее.

Мы бы хотели изменить это представление.

Для того чтобы использовать эту ответную реакцию, сначала вы должны избавиться от всех намеков на трусость, связанных с “бегством”. Если вы предпочитаете Отпор бегству лишь потому, что вы считаете бегство трусостью, то вы делаете большую ошибку. Если же вы деретесь вместо того, чтобы спастись бегством, только потому, что вы не знали, что вы могли бежать, вы делаете ту же самую ошибку.

В системе *Аики-тактики* Уход представлен треугольником, направленным от точки конфликта:

Вершина треугольника направлена совершенно в обратную сторону; это не беспорядочное отступление в замешательстве и с извиняющимся видом. Слишком часто люди — до тех пор, пока за ними не начинает гнаться медведь или неистовствующий психопат, — бегают кругами, как будто на них горит одежда, скачут вверх-вниз, как Кейстон Копс, или разваливаются на части и предлагают себя добить. Треугольник напоминает, что Уход — это определенный выбор, что это стратегия, которую нужно применять с таким же равновесием и спокойствием, что и в любой другой стратегии. *Он направлен.*

КОГДА ОТСТУПАТЬ

Уход — это соответствующая ответная реакция в следующих ситуациях:

Когда все остальное провалилось, а путь к бегству открыт.

В физическом смысле эта ответная реакция очевидна. Вы оказываете Отпор боксеру-профессионалу и проигрываете. Если вы хоть немного еще замешкаетесь, вас разорвут надвое. Если вы, конечно, не романтик с явными склонностями к мазохизму, то в том, что вы будете нарываться на Армагеддон, славного мало. Вы убегаете так быстро, как только можете, если, конечно, еще можете... “чтобы сразиться в другой раз”. В области вербального конфликта Уход сложнее визуализировать, поскольку он не всегда требует покидать сцену.

Как это ни грустно, но где Уход применяется недостаточно часто — так это во взаимоотношениях мужчина—женщина. Когда все конфликты превратились в драки, а все попытки разрешить их провалились, именно Уход может оказаться куда лучше, чем терпеливое продолжение постоянных боевых действий. В наших рабочих группах мы постоянно встречаем мужчин и женщин, которые рассказывают нам о браках, отмеченных физической и эмоциональной жестокостью. Когда мы спрашиваем этих людей, почему они не уходят, они говорят: “Я пытаюсь спасти наш брак”, или “Я остаюсь в браке только ради ребенка”, или “Может, оно само собой образуется”. В таких случаях, вероятно, для Ухода потребуется гораздо больше внутренней

силы, чем для того, чтобы остаться и сражаться дальше. Существуют сотни изученных случаев, демонстрирующих, что ожидание того, что плохие отношения пройдут, травмируют детей так же сильно, как и развод. Более того, мы твердо убеждены в том, что если кому-то приходится “работать” ради сохранения брака, то этот брак или личности, находящиеся в браке, неизбежно будут страдать.

Таким образом, Уход временного или постоянного характера должен быть обдуман людьми, оказавшимися в неудачном браке, в неудачных взаимоотношениях, в конфликтном рабочем окружении и т. д. Мы должны перестать думать о жизни как о чем-то тяжком, что нужно переносить, как будто мы спартанцы, а мир—это наше поле битвы. При условии — что все остальные пути оказались менее эффективными или вовсе непригодными.

Когда не подходят ни время, ни место.

Как мы уже выяснили в главе, посвященной Отпору, время и место должны быть подходящими, иначе конфликт превратится в разгром. Поэтому, когда вы выбираете Уход, делайте это как можно скорее; как говорится в военных фильмах: “Давайте убираться отсюда к черту!”

Например, Норин — торговый клерк в маленьком магазинчике. Время от времени она должна иметь дело с клиентами, которые, по меньшей мере, невыносимы. Некоторые просто грубы, но другие, такие, как миссис Брэдфорд, ведут себя явно оскорбительно. Миссис Брэдфорд принадлежит к большому обществу, представители которого чувствуют себя лучше, если мучают людей, занимающих “более низкое положение” в жизни. Почему эта группа ведет себя подобным образом, в данном случае к делу не относится — наша задача пережить их, не начать думать о себе плохо только из-за их жизненной философии выигрыша/проигрыша. Позже мы увидим, что для Норин открыты и другие возможности, но на этот раз она выбирает Уход. Она решает, что время и место неподходящие.

Магазин переполнен. Как раз канун Рождества, и покупатели все больше и больше заражаются настроением всеобщей истерии. Норин и ее временные помощники работают сверхурочно, они очень устали. Остается полчаса до закрытия.

Миссис Брэдфорд ловит Норин и моментально раздражается пространной тирадой насчет размера, неправильно указанного на этикетке платья, которое она купила на прошлой неделе. Сначала Норин справляется неплохо. Она приносит извинения от имени магазина и соглашается загладить ошибку наилучшим способом. Но миссис Брэдфорд, чье подсознание обрадовалось возможности выплеснуть свою злобу ко всему миру и всем его обитателям, этого недостаточно. Поэтому она не удовлетворяется предложением. Она повышает голос.

Миссис Брэдфорд: Это так типично для этого магазина! Очевидно, что вы здесь во всю стараетесь, только бы создать побольше неудобств своим клиентам!

Оглядевшись вокруг, Норин видит, что многие ее клиенты прислушиваются к конфликту; репутация магазина в опасности. Она также знает, что от

миссис Брэдфорд одними извинениями и оправданиями не отделаешься и что Отпор приведет только к резне. Место неподходящее — только не в переполненном магазине, где “клиент всегда прав”, — да и время не лучшее — как раз перед закрытием.

Норин решает Уйти.

Но куда она может бежать? Едва ли подходящим для нее будет развернуться и выбежать из магазина — и, соответственно, лишиться своей работы.

Уход не обязательно должен быть физическим.

Норин сосредоточивается, остается спокойной и отвечает насколько возможно незэмоционально.

Норин: Миссис Брэдфорд, я не тот человек, который вам нужен для решения этого вопроса. Я здесь всего лишь клерк. Если вы желаете говорить с менеджером, пожалуйста, оставьте мне ваш телефонный номер, и она перезвонит вам, как только придет. А сейчас я прошу вас простить меня, я должна обслужить тех людей. Они уже достаточно долго ждут, и я не хотела бы их разочаровывать. Спасибо за ваше терпение.

Улыбнувшись при этом, она очень эффектно разворачивается и идет делать то, за что ей платят.

Конечно, возможно, что миссис Брэдфорд будет продолжать шуметь и бесноваться, но если Уход имеет треугольную форму, сделан сознательно и уверенно, разозленная женщина будет выведена из равновесия. “Спасибо”, этот подарок от Норин, должен помочь ей вновь обрести чувство гуманности. Другие клиенты, слыша заявление Норин о нежелании их разочаровывать, теперь на ее стороне. Но что самое важное, она полностью порвала с действием и ушла от конфликта, который мог закончиться для нее потерей далеко не только терпения.

А-а, скажете вы, но как насчет того, что чувствует Норин внутри? Как она могла спустить старой карге такое поведение?

Норин ничего не спустила миссис Брэдфорд. Миссис Брэдфорд — это миссис Брэдфорд, а Норин — это Норин. Даже если в данный момент они занимают одну и ту же временную и пространственную нишу, это ни в коем случае не забота Норин — отплатить женщине, разгромив ее. Самоуверенность Норин, в данном случае позитивное, происходит из ее способности справиться с конфликтом, а не из способности задать трепку злобной старухе.

Теперь давайте посмотрим, как Уход применяется в другой конфликтной ситуации. Боб, разведенный мужчина, встречается на вечеринке Кена, своего старого друга. После того как было выпито слишком много, Кен поворачивается к Бобу и говорит: “Боб, я слышал, ты связываешься только с замужними женщинами? Ты что, боишься *настоящих* женщин? Я никогда не думал, что ты трус!”

Боб мог бы оказать Отпор. Но какой в этом смысл? Это едва ли вопрос жизни и смерти или вопрос первоочередной важности. И хотя ему открыт целый

ряд возможностей. Боб, решив, что это едва ли подходящее время и место для обсуждения его личной жизни, выбирает Уход. Развернувшись так, чтобы быть лицом к лицу с Кеном, он говорит: “Извини Кен, но я не хочу говорить об этом”. И он уходит в другой конец комнаты, чтобы поговорить с тем, с кем он сам захочет. Он уходит от конфликта, который подстроил ему Кен. Зная, что в этой ситуации не может быть ни победителя, ни побежденного, он извиняется и отходит в сторону — Уходит. На наш взгляд, только человек, безнадежно ищущий какого угодно внимания, останется и впутается в сеанс доморощенной психиатрии с пьяным другом, который к тому же ведет себя достаточно оскорбительно. Здесь нечего выигрывать.

Опять же, самооценка приходит от вашего умения управлять собой и от чувства удовлетворенности собой, а не оттого, что вы впутываетесь в конфликт и уничтожаете кого-то другого. И то, что Кен прав или не прав, не имеет ни малейшего значения. У Боба есть право Уйти.

КАК УЙТИ

Нет ничего проще. Вы должны Уйти явно и с единственным намерением.

Слишком часто мы находим людей, которые одновременно подают два сигнала. Другими словами, они Уходят, но делают это двусмысленно, оставляя другому человеку ощущение, что на самом деле они хотят, чтобы их попросили остаться. Они не уверены в своем праве покинуть сцену, и поэтому их Уход довольно невыразителен. Например, человек, который уходя говорит: “Я еще вернусь”, или “Не думай, что ты этим чего-то добился”, или “Мое возвращение будет зависеть от твоего поведения”, — пытается связаться в драку и убежать в одно и то же время. Все, чего он добивается, — это запутывает оппонента.

Так что, если вы выбрали Уход, убедитесь, что вы делаете это с определенностью, зная, что вы пользуетесь своим правом оставаться вне деструктивного окружения. (Позже, когда вы научитесь центрироваться (ощущать собственный центр), вы поймете, как совершить отцентрированный Уход и избежать при этом двусмысленных действий.)

И последнее: вы должны отделить все оценки от концепции Ухода с тем, чтобы успешно его использовать. Если вы заколеблетесь хоть на мгновение из-за какого-то пережитка насчет трусости или потери лица, вы пропали.

3. ПЕРЕГОВОРЫ

В системе *Айки-тактики* Переговоры представлены треугольником (агрессор), направленным на круг (ваша ответная реакция):

Похоже, это первый раз в этой главе, когда мы можем действовать напрямик, без необходимости извиняться за стратегию. На переговоры — разумный обмен возможными решениями, обсуждение возможных последствий — наша культура смотрит с благосклонностью. Искусство компромисса и арбитража ценится весьма высоко. Бывший Государственный Секретарь Киссинджер в свое время успешно применял Переговоры на международном фронте, в то время как искусные арбитры, такие, как Теодор Хил, снискали

себе славу своими усилиями на национальной сцене. Офицеров полиции регулярно учат, что чем дольше они будут отвлекать разговором преступника или даже потенциального самоубийцу, тем больше вероятность взаимного выживания. В профессиональных библиотеках имеется множество книг, раскрывающих тактики и стратегии достижения компромиссов.

Но Переговоры не всегда наилучшее средство для разрешения конфликта. Кому-то, например, нелегко поступаться своими идеалами и принципами. И очень редко, когда у вас есть мало-мальски приличный шанс найти компромисс в ситуации жизни и смерти. Нам будет непросто прийти к общему решению с грабителем, если мы будем играть по его правилам:

“Ударьте меня, пожалуйста, только справа и возьмите только половину моих денег и разойдемся по-хорошему...”

Точно так же и в мире социальных конфликтов бывают ситуации, в которых Переговоры становятся не самым подходящим выбором ответной реакции на конфликт.

“Вы правы, оспаривая мою католическую веру. Я скажу вам вот что: если вы оставите меня в покое, то я обещаю вам верить только в одну треть Святой Троицы!”

Едва ли Вы заслуживаете лучшего, чем это. Вы имеете право на свою веру, на свои принципы, на свою этику.

Переговоры представлены кругом для того, чтобы указать на тот факт, что реагирующий не оказывает Отпор и не Уходит. В действительности, тот, кто выбирает Переговоры, делает понемногу и то и другое: разворачивается, но при этом не бросает всего. Таким образом, Переговоры, по сути дела, кругообразное действие, состоящее в развороте и отступлении до определенной степени; они *не* пассивны. Переговоры — это средство стратегии уступок для достижения решения.

Хорошо, бывают случаи, когда Переговоры — это наилучшая, в смысле “наиболее подходящая”, ответная реакция на конфликтное событие. Робин Гуд спешит перейти через бревно, а тут вы. Вы можете обсудить ситуацию “как разумные люди”. Но какое бревно и в какое время больше всего подходят для компромисса? Какая ситуация? Какой противник?

КОГДА ВСТУПАТЬ В ПЕРЕГОВОРЫ

Переговоры наиболее эффективны в том случае, когда вы вовлечены в ситуацию не-выигрыша. Ваш противник может, конечно, определять для себя происходящее как соревнование с победителем и проигравшим, но чаще всего это ваше дело — потому что вы собранная и сконцентрированная личность — повернуть (округлить) конфликт и предложить разумный выход, приемлемый для обеих сторон. Вы решаете, что нет необходимости быть победителем или побежденным, и вы же указываете путь к максимальному увеличению выгод, как для вас, так и для вашего оппонента.

Эбби — ваша шестилетняя дочь. Она спускается вниз в своем Докторе Дентоне и атакует, ее милая маленькая улыбка превращается в недовольную

гримасу:

Эбби: Родители Луизы не заставляют ее ложиться так рано. У нее действительно хорошие родители.

Моментально ваши сенсоры приходят в боевую готовность: *Это ситуация не-выигрыша*. Конечно, вы можете оказать Отпор, аргументируя тем, что родители Луизы обычно до такой степени накачаны спиртным и наркотиками, что вообще не знают, где их дочь, и что в действительности вы гораздо лучшие родители, чем они. Мы, однако, сомневаемся в том, что Эбби оценит или поймет эту информацию. Более того, в любом случае, не существует никаких общепризнанных тестов, определяющих “совершенных” родителей. Одни родители скажут, что хороший родитель при необходимости бьет своего ребенка; другие же скажут, что хороший родитель никогда не бьет своего ребенка. Вы знаете детей из строгих семей и детей из “беспечных” семей, среди них есть какие угодно, есть и хорошие, есть и испорченные; так что в этом вопросе *невозможно выиграть*, прибегнув к Отпору.

Вы можете Уйти от маленькой Эбби, сказав ей, что вам нужно в ванную, но атака едва ли оправдывает такой ответ, да и, в любом случае, Эбби очень настойчивый ребенок. Вы можете на некоторое время вывести ее из равновесия, но она постоянно будет возвращаться к теме укладывания в постель на полчаса позже.

Однако самое важное, чтобы вы почувствовали, что это ситуация не-выигрыша. Не то чтобы в этой ситуации не могло быть победителя — вы *могли бы* просто привязать ее к двери чулана и выключить весь свет в доме. Вы, сильнейший, были бы действительным победителем, а Эбби, наислабейшая, была бы побежденной. Только номинально; здравый рассудок подсказывает нам, что и Эбби, и ее родители будут проигравшими, если рассматривать события таким образом. В этом случае, если у родителей есть душа, они в конце концов начнут чувствовать себя виноватыми, а Эбби закончит тем, что сбежит из дому.

Так что вы, родители, садитесь и решайте эту проблему, находите компромисс, ведите с Эбби Переговоры.

КАК ВЕСТИ ПЕРЕГОВОРЫ

Правило №1: *Переговоры требуют наличие двух кругов после начальной стадии.*

Другими словами, после того, как вы скажете вашему противнику, что вы хотите выработать компромисс, обсудить его, посмотреть на него с обеих сторон, вы должны получить *двоих* заинтересованных в компромиссе. Переговоры — это не искусство все отдавать; это искусство заключения взаимоприемлемых сделок, искусство нахождения гармоничного разрешения.

С вашей стороны, это может означать, что вы должны быть чуть менее жесткими в отношении времени укладывания в постель. Вы можете согласиться, на условиях Эбби, порасспросить других родителей

относительно того, какое время они считают разумным для укладывания своих детей в постель. (С вашей стороны потребуется быть немного более свободными со своим эго, быть готовыми в определенной мере признать “ошибку” и быть готовыми относиться к Эбби как к человеку, имеющему равные с вами права. И еще, это действие с вашей стороны начнет долгий путь превращения Эбби в разумное человеческое существо...) Или вы можете предложить сделку: сделайте так, чтобы время отправления в постель было напрямую связано с состоянием ее комнаты. Помните, однако, вы никуда ее не заманиваете и ниоткуда ее не выманиваете. Вы два равноправных человека, заинтересованных в решении проблемы.

Это нелегко.

Сначала вы должны определить, что же стоит за жалобами Эбби о хороших родителях и укладывании в постель. Искусство компромисса не означает, что вы обязательно должны цепляться за первый попавшийся повод. Имея дело с детьми (и с взрослыми тоже), иногда вы должны помочь им заглянуть за свои высказанные желания и увидеть там дополнительные пятнадцать минут телесериала Старски и Хатч. Так же, вполне возможно, что все, что Эбби хочет, — это немного внимания. Если вы окажете Отпор и накричите на нее, она получит внимание, хотя оно будет и негативным, и ничего большего вы этим не решите. Вы закончите тем, что сначала взбеситесь, затем расстроитесь, почувствуете себя виноватыми и будете о себе дурного мнения. Порой вести Переговоры гораздо сложнее. Но посмотрите, насколько эффективным может стать этот выбор:

Эбби: Родители Луизы не заставляют ее ложиться так рано. У нее действительно хорошие родители.

Вы: А что бы ты хотела делать?

Эбби: Посмотреть Старски и Хатч. Родители Луизы всегда позволяют ей смотреть этот сериал.

Вы: Я полагаю, что последнее время мы были серьезно заняты, не так ли? Мы не уделяли тебе достаточного внимания.

Эбби: Я не знаю...

Вы: А в котором часу Луиза ложится в постель?

Эбби: Я не знаю...

В этот момент у вас есть выбор: рассердиться по поводу ее неконкретных ответов или увидеть в них признак того, что вы начали задевать ответную струну.

Вы: Что ж, посмотрим, сможем ли мы выработать компромисс?

Эбби: А что это?

Вы: А это когда два человека садятся и выкладывают свои проблемы, чтобы посмотреть, могут ли они найти способ, который удовлетворял бы их обоих.

Мы хотим, чтобы ты высыпалась, а ты хочешь не спать допоздна. Итак, мы не можем позволить тебе ложиться на целый час позже, но, может быть, какая-то часть часа решит дело.

Эбби: Сколько?

Вы: А это зависит от того, что ты собираешься делать.

И так далее... постоянно помня, что то, что стоит за всем обменом, вероятнее всего, вопрос внимания и любви.

Признаем, в целях нашей дискуссии, что Эбби довольно определенный ребенок. В разгаре настоящей жизни вещи становятся гораздо более сложными. Смысл в том, чтобы *не усложнять свое собственное сознание*: не застревайте в побочных вопросах, в ненастоящих вопросах, в критических замечаниях. Чем проще вы сможете визуализировать событие, тем успешнее вы выпутаетесь. Не позволяйте себе попасть в западню, заметив, что у Эбби спереди на пижаме виднеется пятно от десерта. В настоящий момент вы разбираетесь с синдромом любви/телевизор/Луиза, а не с фактом, что манеры Эбби за столом оскорбляют ваше деликатное восприятие! Как только вы сместите тему на ребенка, вы все испортите: “Я хочу посмотреть телевизор”. — “А что это у тебя сверху на пижаме?” — “Желе. Так можно мне посмотреть?” — “Ты такая неряха...”

Это не компромисс, это безумие.

Может быть, у вас нет ребенка, или ваш ребенок само совершенство, и вы думаете, какое отношение Эбби и ее Доктор Дентон имеют к вашей жизни. Возьмите любую конфликтную ситуацию, и участники могут вдруг стать ужасно похожими на Эбби и ее родителей. В каждом из следующих примеров жертва выбирает (неверно) Отпор.

Жена: Ты никогда не обращаешь на меня внимания. Фред всегда внимателен к своей жене.

Муж: Почему ты носишь этот ужасный халат?

Рисунок 1. Начальная Стадия Рисунок 2. Переговоры

Босс: Вы уверены, что делаете все возможное?

Работник: Конечно, да! Я работаю вдвое больше, чем кто бы то ни было здесь.

Близнец 1: Лучше прекрати пытаться увести моих подружек.

Близнец 2: Я бы в жизни не пытался увести этих...!

В каждом из этих случаев Отпор (треугольник) является неподходящей

ответной реакцией, поскольку ни один из нападающих не предлагает ситуации выигрыша/проигрыша или соревнования, как мы его определили. Вы не можете измерить внимание; вы не можете измерить максимальной отдачи на рабочем месте; вы не можете измерить верность. Это в чистом виде ситуации не-победы, на которые лучше всего отвечать Переговорами, — становясь кругом компромисса.

Муж: Что ж, давай посмотрим, сможем ли мы разглядеть проблему внимания. Извини, что это тебя беспокоит. Я сейчас немного занят, но я думаю, мы сможем это выяснить. Я тебя действительно люблю.

Работник: Если вы чувствуете, что я недостаточно усердно работаю, давайте посмотрим на мою рабочую нагрузку и вы скажете, где нужно подтянуться.

Близнец 2: Мне всего лишь нравится разговаривать с твоими подружками. Может быть, мы можем что-нибудь сделать, чтобы восстановить доверие, которое, похоже, в здешних местах спустило по трубам.

В каждом из этих конфликтов правда, вероятно, есть на каждой из сторон, и ее необходимо разыскать и гармонично разрешить. Заметьте, что ни один из реагирующих не сдался и не претворился мертвым. Они подошли к точке, на которую была направлена атака, и предпочли Переговоры Отпору или Уходу.

Конечно, если ваш противник продолжает шуметь и безумствовать, вы можете быть вынуждены — после честного выслушивания — прибегнуть к другой ответной реакции на конфликт. Как мы уже говорили. Переговоры требуют *два* круга.

Как ответ на конфликт, Переговоры нужно использовать с соответствующим духом — с таким же, как и во всех ответных реакциях *Айки-тактики*, — с уверенностью и стремлением избежать нападения. Не надо об этом думать как об уловке или как о способе обменять свой страх на сиюминутное спокойствие. Переговоры — это встреча равных умов и сердец, а не упражнение в ловкости рук. Это должно идти от вашего искреннего желания решить проблему и не должно быть просто способом выиграть что-то, чего у вас до того не было.. *Оставайтесь уравновешенными, не играйте в игры и фокусируйтесь на проблеме, а не на оппоненте. Не беспокойтесь о своем эго. С ним все будет в порядке!*

4. НИЧЕГОНЕДЕЛАНИЕ

Ничегонеделание может быть восхитительным времяпрепровождением в жаркий летний день, но это также может стать и лучшей ответной реакцией на некоторые конфликтные события. В системе *Айки-тактики*

Ничегонеделание представлено квадратом.

Если вы подумаете о квадрате как о геометрической фигуре, вы начнете понимать, что Ничегонеделание перед лицом конфликта не то же самое, что сдача или пассивность. Квадрат — это прочная фигура, хорошо заземленная, подобно треугольнику, и способная выдерживать очень большое давление. Его сила в его прочности. Его слабость в неспособности быстро перемещаться. Многие годы мы говорили о людях как о “квадратах”, не понимая того, насколько мы были правы. Квадрат обычно негибок, он не желает или не может изменяться вместе с потоком жизни вокруг него. К тому же квадрат надежен и достоин доверия. Мы говорим о “квадратных сделках” и знаем, что мы полностью защищены.

Таким образом, не надо путать Ничегонеделание со сдачей или позволением всему миру прищипывать вас. Как и все остальные ответные реакции. Ничегонеделание может подходить или не подходить, в зависимости лишь от обстоятельств.

Каким образом Ничегонеделание может вообще быть правильным ответом?

Возьмите следующий пример: вы возвращаетесь к себе домой. Насколько вы помните, вы закрывали дверь на замок, когда уходили, а в течение вашего отсутствия никто другой не имел доступа в вашу квартиру. Тем не менее входная дверь слегка приоткрыта.

Если вы всегда в состоянии боевой готовности, если вы полицейский или если вы самоубийца, вы, возможно, рванетесь внутрь, словно на учениях морской пехоты, производя при этом каратэистские выкрики и изображая кавалерию.

Если вы все еще с нами и благоразумно благоразумны, вы можете счесть за лучшее подождать несколько минут (в зависимости от ситуации), чтобы посмотреть, как будут развиваться события. Это дополнительное время может прояснить, находится ли внутри ваш друг, о котором вы позабыли, либо дом оккупирован преступниками, или же вы просто забыли запереть дверь как следует.

Ничего Не Деля, вы имеете одно огромное преимущество: вы можете обдумать, что делать дальше — позвать полицию, позвать соседа, войти внутрь или сделать что-то еще. Очень важно помнить, что стадия Ничегонеделания — подлинная и полезная ответная реакция на это событие.

Тот же самый процесс относится и к межличностным конфликтам. Вы можете Ничего Не Делать. Это ваше право, и во многих случаях это лучшее, что можно сделать.

КОГДА НИЧЕГО НЕ ДЕЛАТЬ

Ничегонеделание подходит, когда вам нужно время. Время, чтобы выяснить, что на вас надвигается и почему, время выработать модель ответной реакции, время восстановить чувство первоочередности, время задать себе все те вопросы, ответы на которые требует *Айки-тактика*.

Нам кажется, что быстрые реакции необоснованно высоко поощряются. Именно на них рассчитывает обычный нападающий. Ваш друг кричит на вас, а вы кричите на него в ответ. Ваш босс на вас орет, а вы моментально съезживаетесь. Короче, нападающий выбрал место и время и теперь диктует ритм конфликта. Нападающий рассчитывает на то, что вы будете плясать под его метроном, так что ваш отказ делать это может стать наиболее эффективной ответной реакцией.

Ничего неделание подходит, когда вы хотите разобраться, что же на самом деле стоит за нападением.

Поскольку атакующий — это треугольник, идущий на вас, то он направлен только на одну точку. Атакующим нелегко остановиться. Если вы Ничего Не будете Делать, ничего не будете говорить, то они будут еще много раз предпринимать атаки на полной скорости, тут-то они и могут нечаянно сболтнуть правду. Например:

Артур: Черт побери, Пэг, мне до тошноты надоело постоянно тебе звонить самому!

Пэг: (Выжидает, ничего не говорит, смотрит на Артура.)

Артур: Я имею в виду, как, по-твоему, я себя чувствую?

Пэг: (То же самое, что выше.)

Артур: Я уже готов порвать с тобой окончательно.

Пэг: (То же самое.)

Артур: Я хочу сказать, я действительно тебя люблю, понимаешь. Но мне не нравится, что именно я должен постоянно проявлять инициативу.

Пэг: (То же самое.)

Артур: (Мягче) Ты меня нисколько не любишь?

Пэг: Я люблю тебя, Артур. Давай посмотрим, можно ли что-то придумать...

Пэг не делает ничего до тех пор, пока Артур не исчерпывает свою атаку и заявляет (в противовес тому, что ему все надоело), что на самом деле он пытается добиться любви Пэг. С этого момента они могут вернуться к компромиссу, Переговорам и найти разрешение конфликта. Важно, что Пэг не делала того, что делает большинство из нас: не оказала Отпор.

Артур: Черт побери, Пэг, мне до тошноты надоело постоянно тебе звонить самому!

Пэг: О, перестань, Артур. Я звоню тебе не реже, чем ты мне!

Артур: Нет, ты не звонишь! На прошлой неделе я все время должен был тебе звонить сам.

Пэг: Хорошо, я что, должна бегать и постоянно всем названивать! У меня тоже, если хочешь знать, есть своя жизнь!

Артур: Ты думаешь только о себе!

Пэг: Это ты эгоцентрист!

И еще до того, как в экс-отношениях Артура и Пэг зайдет солнце, они будут заперты в одном из наиболее необратимых конфликтов нашей жизни. Что нужно запомнить — так это то, что не существует правила, гласящего, что всякий выпад нужно парировать или возвращать. *Вам не нужно отвечать на выпады всю свою жизнь.*

Вы лучше этого.

Ничего неделание — один из лучших ответов, когда нападение не имеет смысла, когда оно абсолютно абсурдно. Чем признавать нападение достойным внимания, реагируя на него, лучше Ничего Не Делайте.

Как много раз мы неумышленно вызывали гнев ненормальных за рулем другой автомашины? Мы слишком замешкались на зеленый свет, заняли чью-то полосу движения, смотрели по сторонам, откидывались назад на сиденье или совершали одну мелочь из миллиона тех, которые вызывают раздражение этих придурков.

Что происходит потом? Этот придурок орет на нас, оскорбляет нас, предполагает ужасные вещи о нашем наследии, наших лицах, умственном состоянии и т. д.

Если он надвигается на нас в восемнадцатиколесном грузовике, лучше никак не реагировать совсем. Если посчастливится, этот сумасшедший решит, что вы туги на ухо или невообразимо тупы, и уберется подальше. И это самое подальше — самое лучшее, самое радушное, самое дружелюбное место, в котором вы только можете оказаться, когда сумасшедшие разозлены.

Но что же обычно происходит? Придурок делает словесный выпад: “Ты идиот! Где ты взял свои водительские права, в Сьеррах? в Ройбаке?”

И мы делаем ответный выпад. Бог знает почему? Мы чувствуем себя практически обязанными ответить. Мы чувствуем себя униженными. Уязвленными. Мы чувствуем, как он что-то у нас отнимает. Возможно, мы хотим оправдать свою водительскую ошибку: “Я учился водить в Кридмурском институте вождения и закончил с отличием, ты, дубина!”

И при всем этом мы продолжаем говорить своим детям, что “палки и камни могут переломать кости, но имена никогда не причинят вреда”. И не удивительно, что дети запутываются. Мы говорим им одно, а как только какой-нибудь ненормальный начинает нам сигнализировать или обзывать нас, мы сразу же предстаем во всей своей красе.

Помните, атака в виде оскорблений, выкрикиваемых из проезжающей машины, будет серьезным нападением только в том случае, если вы сами решите сделать ее таковой. Если вы принимаете вызов, вы тем самым

придаете нападению гораздо большее значение, чем оно того заслуживает.

Коротко повторим: для того чтобы использовать Ничегонеделание в качестве эффективной ответной реакции, первым делом необходимо переступить через все свои давнишние сомнения, которые у вас, возможно, есть по поводу своей храбрости или ее отсутствия. Помните: вы *выбираете* Ничего Не Делать. Вы Ничего Не Делаете не потому, что вы боитесь что-нибудь делать. И вы не теряете лицо, если внутренне знаете, что это был ваш выбор — Ничего Не Делать. Если что, вы чувствуете себя более здоровыми, более цельными и готовыми к любой последующей стадии конфликта, какой бы она ни была... если она вообще будет.

5. ОБМАН

Когда Обман используется в духе *Айки-тактики*, это законная защитная реакция на атаку.

Как и в случае с Уходом, решительно важно, чтобы мы избавили само слово от наросших на нем оценок. Конечно, мы не рисуем в своем воображении мир, основанный на обмане, и мы также не подталкиваем вас к тому, чтобы вы стали упорными поборниками правды и добродетели. Что мы хотим — так это чтобы вы воспринимали Обман как средство отражения или перенаправления атаки. Он ни плох и ни хорош. Он может быть и таким, и этаким.

Например, кто может обвинить женщину, которая, как писали газеты несколько лет назад, сказала человеку, хотевшему ее изнасиловать, что у нее венерическое заболевание и что если он сам себе не враг, то пусть попытает удачу в другом месте? Это был чистейший случай Обмана, к которому не придрался бы даже самый отъявленный фарисей.

Кто может обвинить родителя, который, увидев, что ребенок вот-вот разобьет фамильную реликвию, отвлекает малыша быстрой порцией “Глянь, Люси, видишь птичку за окном?” Независимо от того, есть ли там малиновка или нет, ситуация Обманная потому, что родителя на самом деле интересует не столько птица, сколько фарфоровая статуэтка французской горничной.

Таким образом, Обман используется постоянно для отвода и перенаправления кого-то от потенциальной катастрофы. В системе *Айки-тактики* Обман представлен защищенным кругом

Не основательный, как квадрат, не четко направленный, как треугольник, круг позволяет вам обвести атакующего вокруг вас — используя уловки. Как и в Переговорах, вы вступаете в своеобразную дискуссию с нападающим, но Обман добавляет некоторый элемент неправды.

В сущности, Обман выигрывает время; он не решает спорных вопросов конфликта. Только родитель решает, что птичка за окном разрешила проблему с фарфоровой статуэткой, как ребенок уже готов расколотить стеклянного единорога. Обман спас статуэтку; теперь дело за родителем — решить общую проблему быющих предметов и любопытного ребенка. Таким же образом, женщина, остановившая насильника ложью о

венерической болезни, по-прежнему остается с фактом, что она оказалась в неподходящем месте в неподходящее время, несмотря на свое право на безопасность. Реальность, чего бы это ни стоило, требует, чтобы она пересмотрела свой подход к окружающей обстановке и воспринимала ее такой, как она есть, или поменяла эту обстановку. В противном случае она будет применять эту свою ложь снова и снова.

Следовательно, Обман (и его партнер, неожиданность) служит для выигрыша времени, а не для решения проблемы.

ВИДЫ ОБМАНА

По сути. Обман как ответная реакция на конфликт имеет две основные формы: отвлечение внимания и отклонение.

Отвлечение Внимания: Создание Дымовой Завесы

Отвлечение Внимания попросту означает, что вы уводите нападающего от его первоначальной цели и предлагаете ему взглянуть на что-то другое. Его спектр очень широк, от слов матери: “Посмотри на птичку” до вашей попытки поинтересоваться у своей рассерженной матери, как ее свищ, в тот момент, когда она хочет высказать вам все, что она о вас думает, из-за того, что вы недостаточно часто ей пишете. Проницательный нападающий может вернуть вас своим “Не соскальзывай с темы”, но вы по-прежнему в своем праве продолжать отвлекать внимание и увильвать. В конце концов, вы всего лишь пытаетесь оттянуть время до момента, пока нападающий не отступит или пока лучшая стратегия не придет вам в голову.

Отклонение: Ложь Во Спасение

В своей наиболее простой форме отклонение представляет собой отъявленную ложь: “Я бы позвонил раньше, но ко мне зашел страховой агент, и я не мог от него отделаться”. Крайность лжи зависит от вашей собственной изобретательности и суровости конфликта. Например, в конфликте относительно низкого уровня вы можете продвигаться осторожно или врать напрапую, надеясь, что атакующий увидит абсурдность своего нападения:

А: Ты забыл мне позвонить! Что произошло, черт побери?

В: Извини. Мне очень жаль.

А: Это не оправдание!

В: Я бы непременно позвонил тебе, но на меня напали Марсиане из открытого космоса, которые хотели утащить меня в своей капсуле!

А: Это абсурдно!

В: Я знаю. Точно так же абсурдно злиться на кого-то после того, как он принес свои извинения.

КОГДА ПРИМЕНЯТЬ ОБМАН

Когда время и место неподходящие, Обман может стать вашим лучшим выбором. “Не заводись со мной, Гарольд, через пару минут должны прийти гости, и они вряд ли хотели бы увидеть, как мы с тобой воюем”. Само собой разумеется, что она не остановила Гарольда в общей схеме вещей, но она выиграла время — время, в течение которого Гарольд, *может быть*, остынет.

Обман может быть использован наилучшим образом, *когда вы хотите удивить оппонента*, поломать его линию намерения или заставить его врасплох. Большинство атак, как мы убедились, направлены на вас по довольно прямой линии. Используя Обман (неожиданность), вы можете сломать эту линию, и тогда атака даст осечку.

Скажем, вы представитель деловых кругов и вы получаете следующий телефонный звонок:

Нападающий; Слушай, ты! Я по горло сыт твоим аморальным поведением и не намерен больше с ним мириться!

Нападающий безо всяких остановок устремляется прямо на вас. Иногда вам достаточно просто будет поломать его намерение, преподнеся ему свой собственный сюрприз:

Вы: Подожди, Фрэнк. У меня звонок по другой линии. Я сейчас от него отделаюсь.

С этими словами вы переключаете телефон на “Паузу” и делаете так, как делает один руководитель компании (который вот уже несколько лет практикует *Айки-тактику*): встаете, пьете воду, отрабатываете несколько свинговых ударов из гольфа, успокаиваетесь и даете возможность остыть нападающему. Даже если после ожидания нападающий будет еще злее, вы теперь в гораздо лучшем положении для того, чтобы справиться с этим нападением, поскольку вы к нему уже готовы. Вы сочетаете Обман с другой ответной реакцией — Уходом.

Раз уж мы этого коснулись, вы также можете сочетать Обман с Отпором. Наш хороший друг, относительно спокойный человек, как-то очень разнервничался, когда его несправедливо остановил дорожный полицейский. Очевидно, у полицейского был тяжелый день, и его восприятие порядком исказилось. Он начал орать на нашего друга по поводу его вопиющего пренебрежения к жизни, безопасности и блюстителям порядка. Наш друг расслабился, насколько было возможно при данных обстоятельствах, понимая — благодаря своим занятиям по *Айки-тактике*, — что Отпор или Уход были бы наихудшими из возможных выборов. Полицейский, очевидно, не был в настроении для Переговоров. Ничего Не Делать до тех пор, пока не пройдет буря, было возможно, но что потом?

Как только полицейский остановился, чтобы перевести дыхание, наш друг посмотрел сосредоточенно вверх и сказал: “Офицер, вы не можете разговаривать со мной в таком тоне! Я Наставник Скаутов в Детройте!”

Ложь была такой неожиданной и нелогичной, что полицейский замер на

месте и отпустил нашего друга с легким предупреждением. Полицейский подумал, что сделал доброе дело, а наш друг дал ему возможность почувствовать себя лучше. Гармония.

В другой ситуации Чик, бывший муж Эйлин, узнав, что она разошлась со своим новым приятелем, позвонил ей и сказал: “Я надеюсь, ты знаешь, что значит чувствовать себя брошенным. Я надеюсь, ты знаешь о той боли, которую ты заставила меня испытать”. В действительности же Эйлин довольно неплохо себя чувствовала со своей новой свободой, и сначала она стала отбиваться, говоря Чику, что она нисколько не чувствовала ту боль, о которой он говорил. Это только подстегнуло Чика продолжать звонить. В конце концов она попробовала Обман. Она “признала”, что на самом деле чувствует себя несчастной, — но на этом она не остановилась. Дальше она рассказала Чику во всех подробностях, насколько она несчастна. Каждый раз, когда Чик пытался прервать ее, она продолжала распространяться о новом приступе депрессии, о еще одной попытке самоубийства. Дошло до того, что Чик сказал:

“Прости Эйлин. Я думаю, тебе тяжко”.

“Да, Чик”.

“Я сожалею о том, что вел себя таким образом”, — ответил Чик. Обман Эйлин сработал прекрасно. Она дала возможность Чику противостоять его собственной злости и снова почувствовать себя человеком. Хитрость, возможно, —но в результате она стала решением проблемы не только нежелательных телефонных звонков.

КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОБМАН

Обман не должен быть таким нелепым, как у “Наставника Скаутов”, или таким резким, как у Эйлин. В общем, мы лучше всего используем Обман, когда остаемся достаточно правдоподобными и помним то, о чем говорили. Следовательно, единственное лучшее правило по использованию Обмана:

Изобретайте истории, которые имеют зерно правды.

Остальное —на ваше усмотрение. Вы знаете своих противников лучше. Вы знаете, на что вы способны. Только помните, что Обман — это ответная реакция, которую вы выбираете сознательно, основываясь на прошлом опыте и настоящих проблемах. Все, о чем просит *Айки-тактика*, — так это чтобы вы использовали ее с чистыми руками и не обманывали себя, думая, что это окончательное решение.

Прежде чем подвести вас к наиболее специфической и наиболее эффективной возможности решения конфликта, — для которой мы отвели целую отдельную главу, — давайте оглянемся назад и посмотрим, насколько далеко мы продвинулись с тех пор, как Робин Гуд и Маленький Джон столкнулись друг с другом на бревне.

Пока что мы рассмотрели пять различных ответных реакций на конфликт:

1. Отпор

2. Уход

3. Переговоры

4. Ничегонеделание

5. Обман

Их нужно рассматривать, по существу, как независимые ответные реакции, хотя вы можете их смешивать и сочетать, как мы это уже видели. Выбрав одну из них, вы всегда должны быть готовы переключить скорость и задействовать по необходимости другую. Ни одна из этих пяти не лучшая и не худшая — каждая зависит от обстоятельств, от конфликта, от нападающего, от времени и места.

Проблема, как всегда, состоит в том, чтобы управлять своими чувствами, чтобы сделать то, что вы считаете рациональным выбором, основанным на вашем восприятии всех элементов ситуации. Ваш успех будет заключаться в вашей способности найти свой центр и сохранить его или вновь обрести его, если он был потерян.

V

ЦЕНТРИРОВАНИЕ

*Для тех, кто себя не контролирует,
нет мудрости,*

*Для тех, кто себя не контролирует,
нет концентрации.*

*Для тех, кто не может сконцентрироваться,
нет мира и покоя.*

*Для тех, кто не может достичь мира и покоя,
не может быть счастья.*

Бхагавад-Гита

РАВНОВЕСИЕ

Все дело в равновесии. Наша обычная речь изобилует словами и концепциями равновесия. На фасадах наших судов мы видим римских или греческих женщин в прозрачных одеяниях с повязками на глазах, постоянно держащих весы, чтобы показать нам, что правосудие беспристрастно и справедливо. Жизни заключенных-убийц и серьезно больных пациентов “лежат на чашах весов”. Один из наших прежних президентов как-то сказал (прямо перед тем, как сделать официальное заявление), что “после подведения баланса”, похоже, налоги возрастут. Мы восхищаемся невероятным чувством равновесия, которое Филипп Пети сохранял, прогуливаясь по проводам, натянутым между башнями Мирового Торгового центра. Футбольные комментаторы говорят о “сбалансированном

нападении”, о “неуравновешенной линии” и об уравновешенности, необходимой игрокам внутренней линии. Звезды балета зачаровывают аудиторию, балансируя на одном пальце ноги и бесконечно кружась. Наши олимпийские команды по гимнастике даже соревнуются на бревнах а-ля Робин Гуд / Маленький Джон, называются они “брус равновесия”.

Наше понимание слова “равновесие” простирается за пределы того, что мы иногда называем чисто физическим. Кто-то, кто сошел с ума, может быть назван “неуравновешенным”. Политики призывают к “взвешенному подходу”. Когда нас застанут врасплох и — обычно — побеждают, мы говорим “я потерял равновесие”.

Странно то, что никто никогда не учил нас тому, что физическое и эмоциональное или духовное равновесие неразрывно связаны. Мы спустились с философских вершин, свято веря, что материя и сознание, тело и дух являются отдельными сущностями. Мы воспринимаем самих себя разделенными на две самостоятельные части, каждая из которых обвиняет другую во всех неудачах. “Я не был сосредоточен, мое сознание где-то витало, и я споткнулся”. “Я попытался найти ответ, но у меня так болела голова, что я не мог думать”.

Почему?

Почему мы должны снова собраться и *обрести центр*, снова стать уравновешенными? Очень просто: да потому, что равновесие — это ключ к использованию любой из возможностей, рассмотренных в этой книге. Оказывать Отпор, Уходить, вступать в Переговоры, Ничего Не Делать или Обманывать, находясь в неуравновешенном состоянии, также губительно, как выступить против ассирийских полчищ, вооружившись лишь зубочисткой. И что еще более важно: как мы можем принять какое-то решение относительно природы конкретного конфликта и соответствующей ей ответной реакции, когда мы неуравновешенны? На протяжении предыдущей главы мы постоянно говорили вам, что ваш выбор должен быть как можно более объективным и рациональным. Чтобы сделать это, вы должны быть уравновешенны.

Приятная вещь, которую мы заметили относительно равновесия, заключается в том, что, когда вы занимаете физически сбалансированную позицию, ваше сознание и ваш дух также приходят в равновесие. Подобным же образом, если ваше тело не сбалансировано, вы можете восстановить свое равновесие почти так же легко, достигнув уравновешенного состояния внутри своего сознания.

Это работает. Проблема лишь в том, как сохранить это равновесие в самом разгаре яростных разборок по поводу того, кто последним брал ключи от машины, кто потерял чек об оплате ренты, кто пролил суп, кто сжег овсянку или кто кого оскорбил первым. Для этого потребуется практика — достаточно большое количество практики, чтобы равновесие, и внешнее и внутреннее, действовало независимо от вашего желания.

Центрирование — это акт достижения равновесия. Мы вам покажем, как это делается. А уж потом — дело ваше, оставаться отцентрированными или нет.

Почему мы употребляем термин “центрирование” для описания равновесия? Представьте себе гончара за своим кругом. У него есть ком глины и вращающийся диск, на котором он надеется создать элегантный сосуд. Если он поместит этот кусок глины в любое другое место, кроме самого центра, то его сосуд улетит через всю комнату и закончит, подобно пепельнице преподавателя детского сада... если ему повезет. Начинаящий гончар проходит через сотни неудач, прежде чем научиться использовать свой материал и свой станок и сможет добраться до того этапа, где он начнет выводить тончайшие формы — короче, где он сможет начать *творить*.

Мастера боевых искусств потратили минимум тысячу лет на изучение искусства равновесия. Делали они это не только для улучшения своих навыков обращения с мечом, луком и стрелами и так далее, но также и для того, чтобы оно дало им возможность встречать жизнь и ее конфликты расслабленно и в то же время постоянно быть в состоянии боевой готовности. Они не могли встретить нападение мастера меча, будучи неуравновешенными и истеричными, как не можем и мы столкнуться лицом к лицу с разгневанным другом, если центр тяжести у нас где-то над левой бровью.

В *Айки-тактике*, так же как и в Айкидо, точка вашего равновесия, или центр тяжести, находится на два дюйма ниже пупка. Он называется *дань-тянь* или “единая точка”, это центр, в котором вы постоянно должны пребывать, независимо от того, атакуют вас или вы просто созерцаете, как распускаются цветы. Это место пересечения времени и пространства, это наш резервуар спокойствия, это “орган”, чувствующий нападение раньше интеллекта, — это то, что мы иногда называем (опять же потому, что никто никогда не учил нас этому) “подложечной ямкой”. Если мы будем прислушиваться к нему, мы будем защищены лучше, чем если мы найдем телохранителя на полставки.

Этот центр не указан на обычных анатомических таблицах в американских медицинских справочниках. Если вам от этого будет легче, можете думать о нем как о воображаемой точке. Этот центр будет работать вне зависимости от того, что вы о нем думаете. Ничего мистического. Он просто работает.

Чтобы обрести и удержать свой центр, чтобы прочувствовать то, о чем мы говорим, сначала лягте удобно спиной на пол и расслабьте все свои мышцы. Не пытайтесь удерживать себя в какой-либо позе. Позвольте своему телу найти свое наиболее расслабленное положение. Обращайте внимание на дыхание. Не подталкивайте его, просто замедлите его и пусть оно отрегулируется само по себе.

Теперь поместите свою руку на свой центр, на свою точку единения, находящуюся примерно на два дюйма ниже пупка. Расслабьтесь и позвольте своей концентрации постепенно перейти в точку, где покоится ваша рука. Представьте, что весь ваш фокус, вся ваша энергия, спускается из области лба (где большинство из нас пребывает), из груди (где мы держим в заточении большую часть нашей энергии) вниз в эту точку. Опять же, обращайте внимание на свое дыхание, чтобы быть уверенными в том, что ваше усилие опустить свою концентрацию не стало чересчур напряженным.

Как только вы почувствуете, что вам это удастся, что ваш фокус переместился в ваш центр, сконцентрируйтесь на его удерживании в этом

месте. Если это вам поможет, визуализируйте это место и представьте, что ваши глаза тоже перенесли туда. Что вы должны начать чувствовать, когда вы отцентрированы, — так это еще большее расслабление всех ваших мышц, особенно мышц плеч и груди. Вы можете заметить ощущение тепла, распространяющегося вниз по вашим бедрам и ногам и расслабляющего их мышцы. Если вы не отнесетесь к расслаблению чересчур серьезно и не задремлете, то вы также заметите усиление осознания самих себя во времени и пространстве. В действительности же, вы просто вернулись к самим себе и теперь едины со временем.

Упражняйтесь в определении местонахождения своего *дань-тяня* по десять-пятнадцать минут каждый день. Даже если ваши занятия *Айки-тактикой* не принесут никаких результатов, то, в любом случае, ваш кардиолог оценит, насколько более расслабленным стало ваше сердце. Привыкнув к этой идее и начав комфортно чувствовать себя в этой части тела, начните практиковать то же самое без помощи руки. Просто концентрируйтесь на этой точке, чувствуйте, как в ней появляется тепло, и удерживайте ее. Если ваше сознание соскальзывает в какие-то страхи и волнения, не подталкивайте его; пусть ваш центр сам постепенно проявится. Постарайтесь не напрягаться при малейшей потере концентрации. Она к вам вернется, и в скором времени такие перемены станут происходить все реже и реже.

Невозможно сказать, как много времени должен занять весь этот процесс. Те из вас, у кого есть какой-то опыт в йоге, цигун или тайцзи, смогут добиться этого быстрее. Остальным же, возможно, потребуется больше времени. Но никто не может потерпеть в этом неудачу, если, конечно, он не забросит все это. Ваш *дань-тянь* — это ваш центр, а он есть у каждого.

Следующий шаг в процессе центрирования заключается в том, чтобы вы начали экспериментировать с нахождением и удерживанием своего центра, когда вы сидите или стоите. Действие точно такое же — разве что отвлекаться вы будете немного больше, чем когда вы лежали на полу. Если вы сидите, представьте, что эта точка имеет реальный вес; когда вы опускаете свою концентрацию, почувствуйте себя более тяжелыми, уходя при этом все глубже и глубже в свое кресло или стул.

Затем попытайтесь отцентрироваться в положении стоя. Станьте, выставив одну ногу слегка вперед, — если вы правша, то вам будет удобнее выставить вперед левую ногу; если вы левша, то выставьте вперед правую ногу. Экспериментируйте до тех пор, пока не найдете удобное положение; вес должен быть равномерно распределен на обе ноги, а ваши колени должны быть слегка согнуты с тем, чтобы они выдерживали вес вашего тела и позволяли вам быстро перемещаться. Выставленная вперед нога развернет ваше тело от самого центра; в боевых искусствах это смещение тела уменьшает для нападающего цель, а это не так уж плохо, особенно если вы участвуете в любого рода столкновении лицом к лицу, где возможен конфликт. Не подставляйте весь свой фронт разозленному врагу.

Когда вы почувствуете себя комфортно в этой стойке, — а это поначалу сложно (мы слишком привыкли блокировать колени и стоять, опираясь плоско на всю ступню и поставив ноги близко друг к другу), — вы можете повторить процесс центрирования, опуская свою концентрацию вниз, перемещая ее в пол и даже ниже. Напоминайте своим остальным мышцам,

чтобы они не напрягались; стойте спокойно и удобно, сохраняя свой центр.

Есть превосходный способ проверить результат своего центрирования. Попросите своего друга вам помочь. Сначала представьте, что ваш центр находится в макушке вашей головы. Поместите всю свою концентрацию туда и мысленно поднимитесь вверх. Затем, когда вы стоите, пусть ваш друг оторвет вас от земли и поднимет в воздух. Он может захватить вас сзади и поднять, перехватив в пояснице или толкая вверх под руки.

Следующий шаг: следует заземлиться, сконцентрироваться и мысленно опуститься вниз. Можете пойти еще дальше: представьте, что ваши ноги пустили корни в пол. Теперь попросите своего друга поднять вас. Если вы сконцентрировались и сохраняете свой центр во время того, как вас поднимают, ваш друг должен заметить впечатляющую разницу в вашем весе. Люди, достаточно продолжительное время изучающие боевые искусства, могут достигать высшего предела, когда никто не в состоянии даже сдвинуть их с места; мы видели, как тяжеловесы силились поднять человека весом восемьдесят пять фунтов!

Никто до конца не знает, почему это явление работает. Но, на самом деле, это и не имеет значения. Заземленного, отцентрированного человека невозможно сдвинуть с места, хотя сам он в состоянии передвигаться очень быстро и может чувствовать опасность лучше, чем незаземленный и неотцентрированный человек. И еще одна важная вещь: отцентрированные люди выглядят совершенно отличными от других людей; нападающие словно ощущают их устойчивость и скорее выберут другого человека, чем в открытую встретятся с тем, кто постоянно пребывает в своей *единой точке*.

Когда вы наберетесь немного опыта в центрировании, вы сможете начать удерживать его в движении, когда идете, играете в теннис, танцуете или ведете машину по трассе. В зависимости от природы движения, представляйте, что вперед через пространство вас ведет тонкая нитка, прикрепленная к вашему центру. Поначалу это сложно, но попробуйте сначала сделать это, когда вы просто идете по тротуару, почувствуйте, как вас тащат из вашего центра. Очень быстро вы откроете, что теперь гораздо больше контактируете с мостовой, ваши стопы не так высоко отрываются от земли, вы лучше ощущаете равновесие. Как мы уже замечали раньше, вы должны также обнаружить, что ваше отношение к чему бы то ни было стало намного более спокойным, что вы чувствуете себя менее рассеянными и более компетентными в вопросах того, как поступать с тем, что происходит по пути. Именно это чувство мы вырабатываем, занимаясь *Айки-тактикой*.

В любом конфликте, независимо от того, идете вы, сидите, стоите или бежите, именно хорошо отцентрированное положение максимально увеличивает ваши шансы сделать правильный выбор, успешно уреагировать, выжить наилучшим, наиболее гармоничным образом. Если вы ведете себя из своего собственного центра, люди не будут рассматривать вас и гадать, что это за чудак. Это нормальная походка и не надо ее утрировать ради эффекта, разве что вы упражняетесь. Напоминайте себе о необходимости удерживать свой центр. Вы обнаружите, что иногда он начинает блуждать, но вы должны быть в состоянии восстановить его с минимальными усилиями.

Настоящая проверка вашего новоприобретенного навыка наступит, когда вы будете усталыми, раздраженными или, что наиболее любопытно, окажетесь в конфликте. Страх часто может отправлять вашу концентрацию и энергию прямо вверх, через грудь, затем в горло и через макушку наружу. Ваше дыхание моментально замирает, и все эти чудесно расслабленные мышцы сводит спазм напряжения. Когда начальник орет на вас или кто-то еще вас оскорбляет, вы должны в первую очередь обратить внимание на восстановление вашего центра, а не на ответный удар или попытку сбежать со скоростью дервиша. Конечно, вы его потеряете. Но ваше выживание будет зависеть от того, насколько быстро вы сможете его восстановить.

Для контраста, давайте посмотрим, что обычно происходит с неотцентрированным человеком. Энергия и концентрация стремительно взмывает вверх, иногда застревая в мышцах в области соединения шеи и плеч. Этот направленный вверх удар физически выбивает человека из равновесия, и, одновременно с этим, его дух и интеллект покидают его. Он запинаясь или спотыкаяется, пытаясь сбежать, и имеет все шансы быть пойманным не одним способом, так другим. Он споткнется физически или создаст какие-нибудь причины, которые сделают уход невозможным, или загонит себя в интеллектуальный тупик. Все мы когда-нибудь попадались и были вынуждены изобретать какие угодно оправдания, но только очень немногие из них имели смысл: “Я бы сразу же сделал это, сэр, но мой, а-а, моя, э-э, моя мама была, э-э, больна и ее забрали в больницу и я должен был быть рядом с ее постелью...” А через пять минут ваша мама входит в комнату, и ваша ложь рассыпается, как долларовые часы. Телевизионные комедии положений построены вокруг персонажей, не владеющих своим центром! Ваша способность достичь гармонии и выжить зависит от совершенно обратного.

Давайте предположим, что вы продавец за прилавком. Вы двигаетесь, удерживая свой центр, и чувствуете себя неплохо. Появляется клиент, и ваш центр подает вам сигнал, что что-то не так. Но прежде, чем ваше сознание успевает оценить ситуацию, клиент уже накинулся на вас и кричит об одном или требует другого. Ваш центр теряется, а ваше сознание, теперь выведенное из равновесия, начинает безумно перебирать в голове все те отповеди, которые вы слышали от Дона Риклеса или от своего учителя средней школы: “Послушайте, мистер, если бы мозги были динамитом, вы бы не смогли высморкаться!” К счастью, вы оставляете свои клише при себе, хотя ваши глаза и пылают, а сами вы испытываете то, что считаете законной потребностью убить. Вместо этого вы смещаете центр тяжести и вновь возвращаетесь в равновесие, слегка поворачиваете тело, расслабляете колени и находите свой центр. Вы проверяете свое дыхание, замедляете свое истерическое пыхтение, которого, похоже, требует адреналин. Теперь вы можете с этим справиться. Вы слушаете, что же такое происходит, оцениваете ситуацию на основе всего того, что вы изучали до сих пор, и делаете свой выбор или выборы. Вы находите способ помочь разгневанному клиенту восстановить его собственное равновесие, успокоиться и вновь вместе с вами примкнуть к роду человеческому. Вы преподносите ему дар гармонии.

Так что потерять равновесие не страшно — временно. Все смещения и восстановления равновесия в предыдущей сцене происходят менее чем за секунду, если вы хорошо этим владеете. А когда вы станете в этом по-

настоящему искусными, вы будете оставаться отцентрированными при любых обстоятельствах, что бы ни происходило.

Все дело в равновесии, касается это диеты, души или тела. В любом случае, это все одно и то же.

VI

АЙКИ

Мы знаем, что человеческое общество построено на основе этих уз (любви и дружбы), но мы должны признать тот факт, что эти узы стали слишком ограниченными, чтобы вместить все, что они должны вмещать. Они предотвращают агрессию только между теми, кто знает друг друга и является друзьями, в то время как должна быть остановлена вражда между всеми людьми всех наций или идеологий. Очевидный вывод заключается в том, что любовь и дружба должны объять все человечество, что мы должны любить всех наших человеческих братьев, не делая никаких различий.

Конрад Лоренц, “Об агрессии”

В романе Харпер Ли “Убить пересмешника”, Аттикус говорит своим детям, что никогда на самом деле не узнаешь кого-нибудь до тех пор, пока “не походишь в его шкуре” некоторое время. Он никогда не ограничивал это заявление, говоря: “Вы должны ходить в шкурах только хороших людей”. Он имел в виду всех.

В популярном стихотворении коренных американцев говорится примерно то же самое: “ты не сможешь меня узнать до тех пор, пока не пройдешь милю в моих мокасинах”. Это утверждение было кантри-и-вестернизировано в песне под названием “Пройди милю в моих башмаках”.

В самой своей простой форме, это и есть сущность Айки, шестой и, на наш взгляд, самой мощной ответной реакции на конфликт. Она также самая сложная для постижения.

Безусловно, намного легче прошагать милю в симпатичной удобной паре легких кожаных туфель, чем в ботфортах. Легче и намного приятнее понять мирного, гуманного парня, чем гармонизировать с хулиганами, невротиками и неуравновешенными типами этого мира. Но один из лучших способов выжить — и “победить” — с неприятными людьми, — это делать именно так. Плывите вместе ними. Гармонизируйте.

“Вы имеете в виду, что хотите, чтобы я присоединился к негодяям?”

В очень специфическом смысле — да. Это не означает, что вас попросят присоединиться к грабителю и помочь ему ограбить самого же себя или в свободное время самому стать грабителем. Позже вы увидите, насколько это отличается от “Если не можешь побить их, присоединяйся к ним”.

Существует старое японское выражение: “Будь водой, а не скалой”. Это тоже сущность *Айки*. Нарисуйте поток, текущий меж своих берегов. Большой темный валун стоит прямо посредине потока. Это то, как большинство из нас обходится с жизнью и ее конфликтами. Мы подобны этому большому темному валуну. словно король Канут, мы простираем руки и кричим воде, чтобы она остановилась. Но вода продолжает пениться и течь дальше, отскакивая от нас, струясь вокруг и поверх нас. Вода имеет направление и гибкость. Эпоха проходит за эпохой, и валун стачивается, до тех пор, пока на полпути через вечность он не становится галькой.

И это то, что иногда происходит с нами, не правда ли? Конфликты, драки, скандалы, несогласия, оскорбления — полный катехизис стресса и мучительной боли. К тому времени, как мы добираемся домой, мы становимся галькой. Мы проклинаем самих себя, мы съеживаемся и немного умираем.

Но что бы произошло, если бы этот валун смог повернуться? В самом худшем случае у него был бы шанс прожить дольше. В момент, когда вода ударяет в него, валун бы поворачивался в том направлении, в котором его толкают. (Не начинайте волноваться по поводу того, что трение, возникающее в основании валуна, все равно будет способствовать его изнашиванию; это всего лишь метафора.) Если бы камень смог повернуться под воздействием воды, по-прежнему оставаясь на своем месте, то он бы ничего не потерял; вода бы просто прошла мимо.

Это **часть** духа *Айки*.

Есть такая старая сказка — никто точно не знает ее происхождение, — в которой говорится о крепком дубе, который стоял рядом с тонким тростником. Дуб похвалялся своей силой, отпуская при этом оскорбительные замечания по поводу хрупкости тростника, — пока не налетел тайфун. Неспособность дуба сгибаться стала причиной его гибели. Ветер его просто выкорчевал и свалил на землю. Тростник же удержался на своем месте, присоединившись к ветру, позволив ему дуть самому по себе прочь от моря.

Это часть духа *Айки*.

Когда вы выходите из дома в ветреный день и ветер сразу же обрушивается на вас со всей своей силой, вам нет необходимости думать о том, чтобы отвернуться от ветра и защитить свои глаза от летящего мусора. Вы просто идете вместе с ним, разворачиваясь на ногах так, чтобы не подставлять лицо бешеным атакам ветра.

Это также часть духа *Айки*.

Некогда жил человек огромной силы, который — по своим соображениям — ввязался в борьбу с вращающейся дверью, решив во что бы то ни стало выиграть это великое соревнование. Он подошел к ней и толкнул ее со всей силой, на которую только был способен. Дверь сделала три полных оборота, прежде чем снова остановилась. Тогда он толкнул еще сильнее, и дверь прокрутилась четыре раза. В отчаянии силач вошел во вращающуюся дверь и продолжал толкать, каждый раз едва успевая отбежать, чтобы его не хлопнула дверь, которая все время следовала за ним по кругу. Собравшиеся

вокруг зеваки с изумлением увидели силача, который бежал все быстрее и быстрее, пока в конечном итоге центробежная сила, которую он сам создал, не выбросила его бесформенной грудой назад на улицу. Расстроенный и злой, он с трудом поднялся и подошел к обычной запертой двери, щеголявшей всеми известными устройствами против взлома. В несколько секунд он сшиб дверь и хоть немного утешился своей победой. Некоторые из зевак, наблюдавших за происходящим, решили, что в обычной двери не хватало нескольких засовов и еще как минимум пяти прочных латунных крюков. Другие же одобрили вращающуюся дверь, но посетовали на факт, что она по-прежнему впускает людей. Некоторые предположили, что силачу, пожалуй, неплохо было бы увеличить прием протеина. Лишь один маленький мальчик посмотрел на всю ситуацию и улыбнулся.

Будьте водой, а не скалой.

Назначение вращающейся двери было не в том, чтобы не пускать людей внутрь или преграждать им путь. Наоборот, она должна была приглашать их войти. Она ничем не поступилась, она также не потеряла своей основы и не пошла на компромисс в ущерб своим идеалам. Силач же, в своей злости, свел к нулю все свои усилия, толкая все сильнее и бегая все быстрее, в то время как дверь всего лишь приспособлялась к его желанию двигаться все быстрее.

У нас есть выбор — либо стать вращающейся дверью и предложить войти хоть самому сильному и самому неуравновешенному из представителей рода человеческого, либо навесить на себя еще больше замков, научиться боксировать, изобрести новые удушающие приемы, постоянно носить газовый баллончик в своих дамских сумочках, орать громче и стоять еще непоколебимее.

Будьте водой, а не скалой.

В системе *Айки-тактики Айки* изображается сплошным кругом. (Позже вы увидите, что сам по себе круг не говорит обо всем, но пока что начните ощущать округлость своей ответной реакции.)

Подобно вращающейся двери, круг принимает атаку и поворачивается вместе с ней, позволяя вершине треугольника или главному удару атаки пройти в том направлении, которое он сам выбрал.

В позиции 3 атакующий прошел мимо вперед, а реагирующий оказался в довольно безопасном положении за ним.

Видите ли, это очень хорошая сторона искренних, сфокусированных атак: они настолько явно направлены на вершину треугольника, настолько преисполнены стремления разгромить вас, что создают свою собственную инерцию и свою энергию. Эта инерция пронесет их мимо вас, если вы перекатитесь или повернетесь в нужный момент. Если вы повернетесь слишком рано, ваш нападающий заметит вашу реакцию и поменяет направление. Если же повернетесь слишком поздно, то вершина треугольника ударит прямо в ваш центр.

Если нападение неискренне и несфокусировано, если нападающий нерешителен и не проявляет особого энтузиазма по поводу своего нападения, то вам и вовсе ничего не надо делать. Еще никто никогда не страдал от нерешительной атаки, кроме самого атакующего.

Так что, не путайте *Айки* с Обманом, держите в голове, что круг *принимает* атаку. К тому времени, как атакующий достигнет позиции 2 предыдущей диаграммы, и атакующий и реагирующий развернуты лицами в одном направлении. И именно в этой точке реагирующий — вы — начинает сопереживать, начинает расхаживать в шкуре нападающего, начинает понимать причины, стоящие за самим нападением. Это может показаться сложным, но помните, что, если вы станете кругом, это потребует от вас того, чтобы вы были не просто увертливым человеком, но чтобы вы вошли во взаимоотношения с человеком, который пытается на вас напасть.

Чтобы отойти от геометрических представлений и придать этому человеческое измерение, представьте себе следующую ситуацию: вы стоите, удобно отцентрировавшись, кто-то толкает вас в правое плечо своей правой рукой. Вы подавляете искушение напрячь свое правое плечо; вместо этого, поворачиваясь из своей *единой точки*, из своего центра, вы принимаете его толчок и поворачиваетесь вместе с ним. Если ваш друг продолжит толкать в том направлении, которое он выбрал, то он должен в результате оказаться в другом конце комнаты, и уж никак не у вас на дороге. В какой-то фазе этого движения вы заметите, что вы оба стоите плечом к плечу (ваше левое, его правое) и смотрите в направлении его толчка.

Это одно из самых важных движений *Айки-тактики*. В метафорическом смысле это означает, что теперь вы находитесь в положении, в котором вы можете понять, что он собирается делать, но вы также и в положении безопасности. Вы ничего не проигрываете, вы можете походить в его башмаках, и вы в безопасности от его толчков до тех пор, пока он не перенаправит свой следующий выпад. И опять же, если вы оба находитесь в гармонии, стоите плечом к плечу, вы также в очень хорошей позиции, чтобы самому перенаправить его движение и его энергию. Если это ситуация жизни-или-смерти, вы можете оттолкнуть его и убежать. Если это не физическая ситуация, вы можете помочь ему увидеть, насколько его собственное поведение вредит ему же самому.

Стоит повторить:

1. Вы принимаете атаку в отцентрированной позиции.
2. Вы принимаете ее в отцентрированной позиции и поворачиваетесь из центра.
3. Вы гармонизируете (сливаетесь) и перенаправляете его атаку.

Сохраняйте все время свой центр, или вы потеряете свое равновесие, будете не в состоянии гармонизировать и разрушите все то, что могло получиться из вашего слияния.

Теперь давайте посмотрим, на что же это похоже в социальном конфликте, а не в физическом.

У Патриции проблемы с родителями. Она член очень большого “клуба” людей, у которых такие же проблемы. Но осознание этого не всегда ей помогает, поскольку ей все время кажется, что, когда она хочет любить их и быть ими любимой, кто-то (как это ни прискорбно говорить, но чаще всего это ее мать) начинает склоку. Ее мать — одна из тех людей, которых популярны психологи описывают как личность, которая не в состоянии принимать любовь и маскирует свой страх быть непринятой под собственным неприятием.

Но Патриция и сама не так уж безусловно спокойна. Она неуверена в своей собственной индивидуальности и по-прежнему слишком зависит от родительского одобрения. Опять же, знание этого не так уж сильно помогло Патриции.

Ее родители живут во Флориде, они на пенсии и, как это обстоит в нашей экономике, живут в достатке, но без возможности позволить себе что-то по-настоящему роскошное. Патриция живет одна в своей квартире в Нью-Йорке. В двадцать семь лет она достаточно удачно устроилась ассистентом по закупкам в универсальном магазине, но она тоже не может позволить себе большой роскоши.

Позже, зимой, Патриции приходит в голову мысль, что она не прочь посетить своих родителей. Она не видела их вот уже год, а дозвониться иногда так сложно. Более того, зима выдалась трудной, и она решает, что вполне заслужила недельный отпуск. Стоимость перелета и ее вклад в семейный бюджет оставит ее почти без гроша, но, безусловно, это не настолько страшно, как банкротство или бродяжничество. Короче, она хотела бы навестить своих родителей, потому что она их действительно любит.

Вероятно, Патриция немного заблуждается в своих ожиданиях. Она фантазирует, что ее предложение/просьба приехать на юг будет принято с радостью, хотя она прекрасно знает, что с этими пожилыми гражданами все всегда не просто. Она звонит. Почти сразу же, как только она выкладывает свой план по телефону, ее мать начинает.

Мать: Пэтти, ты не можешь позволить себе ехать так далеко! Ты хоть имеешь представление, сколько это стоит? Боже правый, дорогая, не пора ли тебе повзрослеть и стать перед фактом, что никто не позаботится о тебе в этой жизни, кроме тебя самой! Когда у тебя появится хоть немного чувства реальности? Ты никогда не изменишься. Ты и твой отец — два сапога пара. Тратить, тратить, тратить! Ты думаешь, что мы с твоим отцом жили бы так, как мы живем сейчас, если бы откладывали хоть чуть-чуть на будущее? Нет, мэм! Кончай с этим и будь благоразумной. Ты должна приспособиться сейчас, а то так и будешь цепляться ногтями всю свою жизнь. Ты не замужем, и кто, позволю тебя спросить, будет тебя поддерживать, если ты постоянно будешь делать такие глупости?

Быстрый анализ материнской тирады показывает, что она довольно хороший

нападающий. Безусловно, она волнуется за свою дочь. Она дала это понять достаточно ясно. Но она не может относиться к Патриции как к взрослому человеку и просто давать маленькие советы. Она начинает разговор, называя Патрицию ее детским именем, “Пэтти”, которое Патриция старалась стряхнуть на протяжении многих лет. Она оскорбляет ее уровень зрелости. Она оскорбляет ее восприятие реальности. Она оскорбляет отца Патриции и давит на чувство вины, прежде чем закончить резким замечанием по поводу того, что Патриция до сих пор не замужем.

Патриция чувствует, — позволяет себе это почувствовать, — что она абсолютно отвергнута доброй мамочкой из своей фантазии. Все ее тело сжимается, ее глаза начинают наполняться слезами, и ей хочется кричать.

Допустим, что Патриция потеряла равновесие — достаточно справедливое предположение — и реагирует так, как реагирует большинство из нас в подобной ситуации. (После этого мы продемонстрируем подход Айки.) Она моментально переходит в оборону, пытаясь оставаться благоразумной, но повышая свой голос децибел за децибелом. И уже на полдороге она принимается за старый исторический материал.

Патриция: Ты всегда, всегда, всегда обращаешься со мной так! У тебя нет ни малейшего уважения ко мне, и никогда его не было!

Почему я не могу предложить что-нибудь совершенно разумное без того, чтоб меня тут же начинали за это третировать?

Вы должны признать, что ее мать довольно неплохой боец, даже если, выигрывая сражение, она проигрывает войну. Ей удалось совершенно вывести из равновесия Патрицию, которая предпринимает личные атаки и выражает свой гнев против несправедливости вообще. В действительности же, разгневанный Отпор Патриции дает ее матери все оружие, которое ей необходимо, чтобы на самом деле уничтожить свою дочь. Теперь она может бить противника его же оружием и становится спокойной и рассудительной.

Мать: Теперь, Пэтти, Патриция, если тебе так больше нравится, ты знаешь, что то, что ты сейчас сказала, ты сказала в порыве гнева. Я и твой отец всегда тебя любили. И если мы советуем тебе определенные вещи, то это потому, что мы на самом деле любим тебя.

Несколькими минутами позже Патриция вешает трубку совершенно опустошенным и разбитым человеком. Трудно поверить, что это та же самая молодая девушка, которая целыми днями делает заказы на тысячи долларов и руководит офисом, отвечающим за покупки, стоимость которых превышает миллион долларов в год. Она рыдает почти полчаса, возвращаясь на двадцать два года назад к тому состоянию, когда она могла лишь раскачиваться взад-вперед, сосать большой палец и накручивать на него волосы. Часом позже, скорее разозленная, чем грустная, она звонит своей лучшей подруге и выкладывает ей все, что она думает о своей матери. Она рассказывает своей подруге, какая ее мать на самом деле жалкая, ничтожная личность. И какой слабак ее отец, что не поддержал ее. А еще через час она чувствует себя виноватой за то, что предала свою мать, выложив все своей подруге.

Семиминутная схватка. Двадцать четыре часа, а то и больше, полных злобы,

вины и раскаяния.

И не говорите, что такого не происходит. Это происходит прямо сейчас, в эту самую минуту. Это может быть не мать и дочь. Но это происходит.

Ладно, теперь давайте посмотрим, что могло бы получиться, если бы только две вещи были бы другими: если бы Патриция сохранила равновесие и чувство центра и если бы она использовала *Айки* (слияние).

Начиная с того самого момента, как она села и стала набирать номер своих родителей, она сознательно фокусируется на своем центре. По мере того как она начинает дышать свободно, ее плечи расслабляются, из них уходит напряжение и беспокойство по поводу того, что ей придется иметь дело с этими людьми. Она их очень любит, но она также понимает, что у них есть свои собственные причины для нервозности, что они чересчур перестраховываются и что они на самом деле по-своему любят ее.

Как только Патриция слышит звонок на другом конце провода, она напоминает себе о необходимости оставаться в равновесии. Ее мать принимается за свое.

Мать: Пэтти, ты не можешь позволить себе ехать так далеко! Ты хоть имеешь представление, сколько это стоит? Боже правый, дорогая, не пора ли тебе повзрослеть и стать перед фактом, что никто не позаботится о тебе в этой жизни, кроме тебя самой! Когда у тебя появится хоть немного чувства реальности?

И так далее.

Патриция сохраняет свое равновесие, выжидает, пока ее мать не выпустит весь пар. (Она принимает форму квадрата, если угодно.) Патриция реагирует на толчок своей матери так же точно, как вы реагировали на толчок вашего друга в плечо: она поворачивается вместе с ударом, и теперь она смотрит в ту же сторону, что и ее мать.

Патриция: Ты действительно беспокоишься обо мне, не так ли, мама? Я полагаю, когда у тебя ребенок, ты, как родитель, постоянно о нем беспокоишься, особенно если он живет так далеко.

Мать: Я и твой отец иногда не можем уснуть, так мы беспокоимся о том, как ты устроишься в жизни, найдешь ли ты себе когда-нибудь мужа...

Патриция: Я тоже, мам. Нам обоим не просто.

Мать: Мы никогда не говорили тебе, что жизнь будет сплошным успехом.

Пока что Патриция добилась того, что достигла гармонии с нападением своей матери. Она не сказала ничего такого, во что бы она сама не верила, и она ни на дюйм не поступилась ни своим достоинством, ни своими целями. Она просто сопереживает пожилой женщине, которая на самом деле беспокоится о ней. Теперь они стоят плечом к плечу и, пожалуй, могут приступить к проблеме того, попадет Патриция во Флориду или нет. Даже если нет, она вполне может приобрести нечто гораздо более ценное: равные и

гармоничные взаимоотношения с людьми, которые ее больше всех любят.

Давайте разыграем сцену с Патрицией и ее матерью и посмотрим, что может случиться. Сейчас они стоят плечом к плечу, и каждая из них говорит от всего сердца о том, как все нелегко. Теперь Патриция может направить или повести свою мать к пониманию того, что поставлено на карту.

Патриция: Нет, ты никогда не говорила мне, что жизнь — это сплошной успех, и ты всегда давала мне множество по-настоящему хороших советов. Некоторые я смогла использовать, и они мне здорово помогли. Некоторые не смогла — и это было больно. Вы всегда были хорошими родителями, и я просто хочу сказать спасибо. Я очень по вас скучаю.

Мать: Мы тоже по тебе скучаем. Мне очень жаль, что мы живем так далеко друг от друга.

Патриция: Как вы тамживаете?

Мать: Да по-разному. Твой отец меня очень беспокоит. Последнее время он не очень хорошо себя чувствует.

Патриция: Мне очень жаль. Должно быть, это огромное напряжение для тебя.

Мать: Да, иногда.

Патриция: Я думаю, что дочери беспокоятся о своих родителях ничуть не меньше, чем родители беспокоятся о своих дочерях.

Мать: Думаю, да. (Пауза.) Послушай, дорогая, извини, что я вышла из себя несколько минут назад. У меня просто очень много забот. Мы очень хотели бы увидеться с тобой, но сейчас денежные проблемы меня очень пугают.

Патриция: Mam, я вас обоих очень люблю. Что, если я не буду покупать шубу, которую я хотела, тогда я смогла бы себе позволить приехать к вам? Я узнаю цены на ночные рейсы, это значительно сократит расходы.

Мать: Ну, если ты думаешь, что все будет нормально.

Патриция: Спасибо, мама.

Мы хотим обратить ваше внимание на паузу, которую сделала мать перед тем, как передумать, перед тем, как извиниться. В физическом мире боевых искусств всегда существует тот короткий миг, когда, благодаря ответной реакции обороняющегося, нападающий теряет свое равновесие. Именно в этот момент обороняющийся перехватывает инициативу и должен позаботиться о нападающем, помочь ему обрести новое, более мягкое и менее агрессивное равновесие. В нашем опыте, в нефизической сфере эта потеря равновесия обычно предвещается паузой. Вы должны научиться внимательно слушать, чтобы услышать эту паузу. Когда она наступит, позаботьтесь о своем нападающем. Приведите его к гармонии. Заметьте, что, когда мать сделала паузу, Патриция простила ее и помогла ей восстановить материнское равновесие. Она сказала матери, что любит ее.

Это *Айки*. Слияние. Совместное течение. Это и означает быть водой, а не скалой.

Это не всегда срабатывает так просто; обещать, что оно будет работать именно так, было бы по меньшей мере неэтично. Но Патриция использовала *Айки* очень хорошо. Она не потеряла свой центр, и она не ввязалась в спор о том, взрослая она уже или еще нет. Она не лгала и не лицемерила. Возможно, у нее на какое-то время возникало желание все бросить на полпути, но она сдержалась потому, что, как мы уже говорили перед этим, она действительно любит своих родителей, независимо от того, насколько раздражающими они иногда бывают. И в конце концов она приобрела гораздо больше, чем неделю во Флориде.

Эта последняя и наилучшая ответная реакция настолько чужда большинству из нас, что мы намерены посвятить ее обсуждению довольно много времени, и мы приведем столько примеров, сколько сможем для того, чтобы вы могли попробовать ее самостоятельно. Сначала вы станете упираться. Вы будете обвинять нас в том, что мы рисуем неисправимо оптимистические картины межличностных отношений. Мы принимаем это; мы привыкли к такой реакции на этой стадии процесса *Айки-тактики*. Постепенно вы сдвинетесь с места, вы отбросите свою идею о том, что *Айки-тактика* для маменькиных сынков, и поймете, что, может, не так уж плохо пожить для разнообразия в гармонии с природой и близкими вам людьми.

Два ключевых слова, которые помогут вам больше всего в использовании *Айки*, — это “слияние” и “ведение”. Используемые по очереди, эти два отдельных действия помогут вам решить невероятное количество проблем.

СЛИЯНИЕ

Сначала вы должны *присоединиться* к нападающему на вас. Станьте бок о бок с ним или с ней. Согласитесь с его правом чувствовать все то, что он чувствует. Вы не обязательно соглашаетесь со всем, но вам, безусловно, ничего не будет стоить посочувствовать ему. Станьте способными к слиянию. И к тому же, может быть, он и не прав, но вы не будете спорить с очевидным фактом, что он в расстроенных чувствах. Каждый имеет право *чувствовать*. И тем не менее, мы так часто оспариваем или отрицаем чувства кого-то другого.

Сын: Ты никогда не припасешь никакого десерта для меня. Я тебя ненавижу!

Мать: Это неправда.

Сын: Это правда, я тебя ненавижу! Ты никогда даже мороженого мне не припасешь! Я ненавижу тебя, ненавижу, ненавижу!

Мать: Как ты смеешь ненавидеть свою мать!

Сын: Я ненавижу тебя!

Это звучит как часть сценария пьесы очень-очень-очень далекой от Бродвея,

но вы, несомненно, были свидетелями (или, и того хуже, участником) такого рода схваток. Или таких:

Любовник 1: Я тебя больше не люблю.

Любовник 2: Ты не можешь говорить этого серьезно!

Босс: Мне не нравится ваша работа.

Секретарша: Как это? Я оставалась допоздна всю прошлую неделю, лишь бы закончить этот отчет.

Студент: Этот предмет наводит на меня адскую тоску!

Преподаватель: Не может быть. Французский язык — самый прекрасный язык на свете.

Продюсер: Ваш киносценарий никуда не годится!

Писатель: Нет, вы же на самом деле сами не верите в это.

Ради самого спора, давайте согласимся с тем, что все те, кто говорили первыми в этих небольших пьесках, были неправы. У матери лишь изредка заканчивалось мороженое; Любовник 1 по-прежнему *действительно* любит Любовника 2; босс просто придирается, да он и не знает на самом деле, что такое хорошая работа; студент обожает французский, но хочет привлечь к себе внимание преподавателя; а продюсер не отличит хорошего сценария от негодного. Но все это абсолютно не имеет никакого отношения к тому факту, что каждый из этих нападающих на самом деле *чувствует* то, о чем говорит, по крайней мере сознательно. Что происходит на подсознательном уровне — конечно же, совсем другая история.

Не требуется быть гением из Вены, чтобы теоретически допустить, что босс, возможно, просто хочет, чтобы его секретарша поторговалась за свою работу, оказав между парой картин некоторые услуги, принятые в Конгрессе. Также возможно, что Любовник 1 всего лишь ищет дополнительных переживаний, чтобы снова увлечься отношениями. Продюсер может сознательно провоцировать писателя защищать свой киносценарий. Или он просто хочет лишний раз убедиться, поскольку не очень доверяет своему собственному суждению.

Но ни один из этих кабинетных анализов не имеет значения на начальной стадии *слияния*. Вы должны начинать с того места, где нападающий *говорит*, что он чувствует, а не там, где вы *думаете*, что он или она чувствует. Это не *слияние*, если вы надменно посмотрите на продюсера и скажете: “Вы говорите, что моя пьеса бездарна только потому, что всегда сами хотели стать писателем!” И это уж, несомненно, *НЕ слияние*, если вы

скажете своему начальнику: “Нет, вам на самом-то деле нравится моя работа; вас просто приводит в бешенство то, что вам не дают повышения, и вы хотите, чтобы я себя тоже плохо почувствовала и прониклась к вам материнскими чувствами!” *Даже если это правда!*

Помните, с любыми реально существующими подспудными проблемами можно иметь дело только тогда, когда нападающий сам может визуализировать их. Ваша задача в том, чтобы помочь ему добраться до них. И вот как вы это делаете:

Сын: Ты никогда ничего не припасешь мне на десерт! Я ненавижу тебя!

Мать: Я уверена, это не так уж приятно.

Любовник 1: Я больше тебя не люблю!

Любовник 2: Ну что ж, я не самый покладистый человек, чтобы со мной жить или любить меня, не так ли?

Босс: Мне не нравится ваша работа!

Секретарша: Я вас в этом не виню.

Студент: Этот предмет навевает на меня адскую скуку.

Преподаватель: Иногда, будучи студентом, проходишь и через ад.

Продюсер: Ваш киносценарий никуда не годится!

Писатель: Первые черновики никогда не бывают совершенными, не так ли?

В каждом из случаев второй говорящий сделал насколько возможно более искреннюю попытку увидеть ситуацию с обратной точки зрения. Он не сдался. Первое движение в сторону *слияния* с нападающим. Практически неизменно, поскольку нападающий *ipso facto* (В силу самого факта (лат.)) находится не в равновесии, эта первая реакция создает своеобразное опустошение в сознании нападающего, особого рода дисбаланс, сопровождающийся паузой, о которой мы уже говорили раньше. Большинство нападающих страстно желает драки. Они чрезмерно рассредоточены, и им необходима жертва, которая оказала бы Отпор и тем самым сохранила бы их неустойчивое равновесие. Так что, если вы начнете орать на того, кто орет на вас, вы лишь помогаете ему устоять на ногах.

ЛИДИРОВАНИЕ

Чаще всего этой фазе предшествует пауза. Она возникает тогда, когда нападающий пытается понять, что же только что произошло. После этого объект атаки может по-прежнему сохранять молчание или — начать вести. Давайте возьмем два предыдущих примера и проиграем их, чтобы увидеть этот второй процесс в действии.

Любовник 1: Я тебя больше не люблю!

Любовник 2: Ну что ж, я не самый покладистый человек, чтобы со мной жить или любить меня, не так ли?

Любовник 1: (Пауза.) Ты чертовски прав, ты не...

Любовник 2: Ты хочешь о чем-то поговорить, или это все? Мы согласны с вами, что Любовник 2 довольно неплохо сохраняет спокойствие, но она также знает, что никто не становится в стойку и не говорит вам, что больше вас не любит, если ему больше нечего к этому добавить. Так что она двигается бок о бок рядом с ним, предоставляя ему все пространство, которое ему необходимо, чтобы двигаться.

Любовник 1: Я не знаю...

Любовник 2: Тебе, должно быть, больно говорить мне, что ты меня больше не любишь.

Любовник 1: Я не хотел этого говорить...

Любовник 2: Но тебе нужно было сделать это.

Любовник 1: (Долгая пауза.) Я не знаю. Просто я чувствую, что ты где-то очень далеко. Я хочу, чтобы ты больше любила меня и обращала на меня внимание.

Любовник 2: (Делает паузу и выжидает.)

Любовник 1: Я тебя так сильно люблю, иногда это просто сводит меня с ума... Мне очень жаль, что я это сказал.

Очень важно, что Любовник 2 “делает паузу и выжидает”. Она не оправдывается и не защищается по поводу отдаленности, о которой идет речь. На карту поставлены чувства и ощущения Любовника 1, а не то, что они верны или неверны. Чувства остаются чувствами, даже если они не совпадают с восприятием реальности Любовника 2. Помните, никакой жизненной необходимости нет в том, чтобы все, кто не прав, знали о том, что вы правы. Если взаимоотношения стоят того, чтобы их сохранить, то чего вы добьетесь, споря о восприятиях?

Вторая стадия, лидирование, по существу, начинается, когда Любовник 2 говорит: “Но тебе нужно было...” Она перенаправляет фокус назад на то, что ему было нужно, на то, что стоит за нападением. По ее оценке, это лучший способ помочь ему восстановить свое равновесие. Затем, постепенно, он начинает осознавать, что он хотел всего лишь ее внимания, а не ее отсутствия.

Лидирование может быть продолжено:

Любовник 2: Давай попытаемся решить проблему. Давай посмотрим, какие реальные перемены мы можем совершить. Чтобы ты получил внимание, которого тебе не хватает, а я по-прежнему ощущала себя личностью, принадлежащей самой себе.

Теперь они могут двигаться дальше в поисках действительного разрешения конфликта. Они могут договориться быть открытыми друг с другом; они могут договориться быть более честными, когда чувствуют себя одинокими или подавленными; они могут установить специальное время, когда никакие другие посторонние помехи не допускаются, — короче, у них столько возможностей, сколько им позволят найти их слившиеся созидательные энергии.

Теперь, чтобы предвосхитить вашу жалобу на то, что жизнь не такая гладкая, как мы это только что показали, постоянно держите в сознании две вещи:

первое, *это может быть*, если вы сами позволите, и второе — вы должны быть в состоянии использовать другие защитные реакции, если в них возникнет необходимость.

Давайте представим, что Любовник 1 и близко не был готов к слиянию. Скажем, все попытки №2 стать рядом с ним пропали даром. Независимо от того, что она говорила, он продолжал бросаться вперед.

Любовник 1: Ты чертовски права, ты не самый покладистый человек, чтобы с тобой жить. Ты слишком холодная, ты высокомерная, ты бесчувственная, да тебе просто наплевать на меня!

Любовник 2: И что ты думаешь с этим делать?

Любовник 1: Я только что тебе сказал! Я тебя больше не люблю!

Любовник 2: (Все еще ждет. Она переходит в форму квадрата и ничего не делает. Она должна позволить ему самому выйти из равновесия прежде, чем она сможет его восстановить.)

Любовник 1: Ну? Почему ты ничего не говоришь?

Любовник 2: Я тебя люблю, и мне жаль, что ты так все это чувствуешь. Мне жаль, что тебе это доставляет так много боли.

Заметьте, как легко Любовник 2 в состоянии переходить из круга (*Айки*) в квадрат (Ничего неделание) и назад в круг. Это потому, что она сохраняет свое равновесие и отказывается позволить себе попасться в ловушку. Это почти так же, как если бы все нападающие были больны — вы можете заразиться от них или можете остаться здоровыми и помочь им выбраться туда, где находитесь *вы*. Мы согласны, что внутри Любовник 2, может быть, кричит от страха: страха быть отвергнутым, страха быть униженным, страха остаться в одиночестве, от страха перед ужасным будущим. Но она сохранила свое равновесие (даже после моментального шока) и “победила”,

потому что не позволила своим страхам одолеть себя. Если всеми механизмами управляет страх, то в результате вы окажетесь на поле битвы, усеянном трупами. Конечно, если Любовник 1 будет продолжать свое болезненное поведение, то Любовник 2 может сама разлюбить его. Но на этой стадии конфликта она хочет остаться с ним, поэтому предоставляет ему свободу стать взрослым.

А как же насчет секретарши, которая говорит своему боссу: “Я вас в этом не виню”, когда тот выражает свое недовольство по поводу ее работы? Ее подход к *слиянию* добавляет элемент неожиданности. Он изумленно смотрит на нее, а на его лице написан огромный вопросительный знак. Она права — это не ее дело осуждать его за то, что ему не нравится ее работа. Она не признает, что ее работа ужасна; она просто делает первый шаг к тому, чтобы стать рядом с ним. Ее задача, как она это видит, привести его к тому, чтобы он стал более конкретным, чтобы можно было выработать взаимоприемлемое решение того недовольства, которое босс решил почувствовать.

Начальник: Вы меня не вините?

Секретарь: Это не мое дело, обвинять кого бы то ни было за то, что они чувствуют то, что чувствуют. Вы недовольны, и я не могу придираюсь к этому.

Начальник: (В замешательстве.) Но вы полагаете, что ваша работа в нормальном состоянии?

Секретарь: Она не может быть в нормальном состоянии, если вы ею недовольны. Моя задача быть вашей секретаршей; вы для этого наняли меня.

Начальник: Я не понимаю.

Начальник теперь совершенно потерял равновесие. Он атаковал, но его секретарша теперь по его сторону линии фронта, сама помогает ему. Она не принимает ничего лично на свой счет, но ей удастся определить предмет конфликта, а также помочь ему увидеть его более четко. Это-то его и смущает.

Секретарша: Если вы не считаете, что меня следует уволить сразу же, давайте посмотрим, можем ли мы вместе над этим поработать и сделать это взаимоприемлемым. Например, что конкретно вам не нравится?

Она теперь ведет и помогает ему решать вопросы, как подобает взрослому человеку, а не как самонадеянному хулигану, только что вышедшему из спортзала.

Начальник: Ну, э-э, это ваши письма. Они неправильно составлены.

Секретарша: Каждая школа секретарей закупает свой собственный формат, дайте мне образец, который вы предпочитаете, и я буду ему следовать. Что еще?

Начальник: Я, хм, полагаю, я, э-э, немного погорячился. Мне очень жаль.

Последние шесть недель у меня на шее висели эти дела по комиссии, и я вел себя как Аттила, мне очень жаль. А ваши письма составлены нормально.

Секретарша: Жизнь тяжела, не так ли, мистер Форбс.

Начальник: (Улыбаясь.) Да, и я думаю, что я сам делаю ее еще тяжелее.

Гармония. И она преподнесла этот дар мистеру Форбсу. Она помогла ему вновь обрести равновесие и увидеть вещи в лучшей перспективе. И она добилась этого тем, что не цеплялась судорожно за свой собственный имидж хорошей секретарши или хорошего человека. Посмотрите, как много она добилась, рискнув всего лишь каким-то дурацким имиджем.

Конечно, вначале всегда сложно использовать *Айки*, и, по иронии, это потребует гораздо большей изобретательности, чем все ваши привычки драться-или-убираться вместе взятые. Но в конце концов результат ваших усилий будет стоить их всех. При условии, что вы помните следующее:

1) *Айки* состоит из двух основных действий: слияния —присоединение к атаке с тем, чтобы почувствовать атакующему и убраться с его пути — и лидирования — приведение атакующего назад в равновесие.

2) *Айки* может использоваться для того, чтобы справиться с любой атакой, в любое время и в любом месте. Это ваш выбор, продиктованный всеми элементами, о которых вы уже знаете. Конечно, бывают случаи, когда он не очень подходит: ребенка, который готов запустить кирпичом в ваше зеркальное окно, нужно остановить прежде, чем вы сможете даже начать сочувствовать ему. И, если у вас возникает ситуация жизни или смерти, мы рекомендуем вам в первую очередь спасать жизнь (свою и других), используя наиболее доступную стратегию. В первую очередь вы отвечаете перед принципом жизни.

3) Каждый нападающий имеет право на свои чувства; они могут основываться на “неверных” выводах из фактов, но нападающий все равно их испытывает. Вы не сможете привести его к “правильному” восприятию без слияния с его восприятием.

Короче говоря, *Айки-тактика требует*, чтобы вы уважали права и привилегии нападающего и в то же самое время продолжали защищать свои собственные.

Итак, мы рассмотрели, коротко конечно, все шесть типов защиты против атак. Мы отметили, что *Айки* наиболее гибкая и наиболее эффективная в большинстве ситуаций.

Но пока что мы имели дело только с прямыми атаками:

Некто подходит к вам и устраивает вам нагоняй. Ваш начальник делает вам выговор. Ваша жена орет на вас. Ваш ребенок вам дерзит. Эти атаки направлены на вас по кратчайшей линии — от нападающего прямо к вам. Но как насчет подлых нападений исподтишка? А как насчет замаскированных, нечестных нападений? Слухов? Сплетен? Как вы поступите с тем, кто наносит вам удар в спину? В следующей главе мы расскажем вам как.

VII

АЙКИ И КРУГОВАЯ АТАКА

*То, что люди говорят за вашей спиной,
и есть ваше положение в сообществе.*

И. В. Хауи, “Поговорки Провинциального Городка”

В боевых искусствах, да и с уличной точки зрения, круговая атака — это атака, которую вы не видите. Атакующие подходят к вам сзади или с вашей “слепой” стороны. Перенесенная с улицы в столовые и спальни, круговая атака предназначена для того, чтобы обмануть и сбить с толку свою цель. Она также может оттягивать время для атакующего.

Давайте по очереди разберем все эти случаи.

Круговая атака предназначена для того, чтобы обмануть. Традиционно волки совершают свои атаки на стада буйволов, кружа вокруг косматых пищевых продуктов и заходя против ветра. Таким образом, буйволы обмануты своим собственным обонянием, думая, что территория свободна от хищников.

И хотя их зубы не всегда так же остры, как у волков, слухи используют того же рода круговую атаку. Они улыбаются улыбками друзей, когда идут нам навстречу, затем они заходят нам за спину и говорят X или Y или Z что мы наихудшие из людей, когда-либо живших на этой земле. Мистер Браун обнимает Хэйзл, а затем через пять минут он рассказывает миссис Грей и миссис Блэк, что Хэйзл врунья и воровка. А Хэйзл спокойно ждет себе, словно ничего не подозревающий буйвол, пока мистер Браун окончательно не свалит ее своей круговой атакой.

Круговые атаки предназначены для того, чтобы сбить с толку. Чтобы продлить жизнь нашему мотиву Дикого Запада, представьте себе индейцев, нападающих на повозки пионеров. Неутомимые индейцы уже с утра пораньше кругами скачут вокруг повозок, и они будут таким образом путать и затуманивать сознание обороняющихся до тех пор, пока не убедятся в полном своем преимуществе и не предпримут прямую атаку. Пионеры же, которые привыкли к прямым фронтальным нападениям на укрепленные позиции, обнаруживают, что ничто из их опыта не может помочь им эффективно реагировать на кольца атакующих краснокожих.

Каждый день подлые люди используют во многом очень похожую тактику в отношении нас с вами. Кажется, что они повсюду вокруг нас, подают всевозможные конфликтные сигналы одновременно со всех сторон. Мистер Роум приглашает мистера Троя к себе домой и по дороге, с неизменной улыбкой, делает завуалированные намеки на людей, похожих на мистера Троя, которые в чем-нибудь потерпели неудачу. На протяжении всего обеда мистер Роум употребляет выражения типа: “Я не хочу придираяться, но...” и “Это, конечно, не мое дело, но...”, продолжая тем самым свое

замаскированное нападение на мистера Троя под всеми возможными углами. Каждый раз, когда мистер Трой на словах пытается выяснить, что же собственно происходит, мистер Роум отрицает какое-либо сознательное желание оскорбить чувства мистера Троя. В ответ он говорит: “Ты не замечаешь, что становишься ужасно чувствительным, Трой, старина?” И к тому времени, когда Трой уходит, он уже полная развалина, караван повозок, сгоревший дотла.

Круговые атаки предназначены для того, чтобы выиграть время. По сути, все круговые атаки дают атакующему преимущество во времени. Поскольку он тайно подстраивает свои нападения, то он может продолжать посылать сбивающие с толку и вводящие в заблуждение сигналы до тех пор, пока не почувствует, что самое время вцепляться в горло. Жертва вынуждена ждать, пока некая третья сторона не появится и все не раскроет: “Ты бы только слышал, что твой двоюродный братец говорит у тебя за спиной”. Вплоть до этого момента он и не знал, что его двоюродный брат подтачивает его базу поддержки в надежде, что когда все на *самом деле* станет известно, то все оборонные меры пострадавшей стороны не будут стоять и клочка газеты в шторм.

Предназначено ли это все для того, чтобы сделать вас параноиком? Должны ли вы избегать друзей, которые готовят вам западню? Нет. Помните точку в вашем теле, двумя дюймами ниже пупка? Ваш центр? Вы можете использовать этот уникальный “орган” для того, чтобы избежать опустошения или, как это ни странно, неожиданности.

Центр — это своего рода орган чувств. Мы не знаем, как он работает, но он работает, если вы ему это позволите. Вы обнаружите, что, если вы будете оставаться отцентрированными все время, ваш центр будет принимать сообщения, “виброфонограммы” от окружающих вас людей. Смысл в том, что вы должны обращать на них внимание. Сначала вы почувствуете своеобразное беспокойство в области подложечной ямки. Вы можете даже опросить свои собственные органы чувств. Позже вы научитесь доверять сообщениям, которые ваш центр посылает, и распознавать информацию, которую они несут: намеки на то, что с местом, где вы находитесь, или с людьми, с которыми вы имеете дело, не все в порядке. *Доверяйте этим сообщениям; оставайтесь отцентрированными.*

КАК СПРАВИТЬСЯ С КРУГОВОЙ АТАКОЙ

Атака остается атакой — независимо от того, нападают на вас с ножом или с улыбкой. Каждый из изученных вами до сих пор принципов *Айки-тактики* каким-либо образом применим в любой ситуации нападения. Просто дело в том, что некоторые атаки несутся прямо на вас, словно локомотив вниз по рельсам, в то время как другие идут окольными путями.

Чтобы реагировать на круговую атаку, вы должны двигаться прямо по линии, а затем соединиться в круг. Ваша задача в том, чтобы стать округлым, чтобы помочь вашему атакующему восстановить свое равновесие.

Для того чтобы представить такого рода атаку, мы начнем с круговой стрелки, которая представляет атакующего, и квадрата, который представляет вас. Ниже, на рисунке 1, вы стоите на месте, ожидая верного

момента. Давайте посмотрим, что происходит, когда вы реагируете на атаку.

Что же именно происходит? Пусть кончик стрелки представляет точку атаки. Это самое последнее место, в котором вы бы хотели стоять в ожидании того, как она проткнет вас сбоку или сзади. Таким образом, как это не парадоксально, *самое безопасное место внутри, непосредственно рядом с человеком, который нечестно на вас нападает*. Самое безопасное место, когда вы имеете дело с ударом из-за угла, рядом с тем, кто наносит этот удар, а не на пути описывающего в воздухе круги кулака.

В большинстве случаев у вас также есть возможность Уйти от любой из этих круговых атак, но сейчас давайте рассмотрим ситуацию, в которой требуется разрешение.

Скажем, Гэйл и Сэнди работают в одном офисе и должны продолжать работать вместе. Кто-то говорит Гэйл, что Сэнди распускает о ней слухи у нее за спиной. Поскольку Гэйл не может просто выйти из конфликта, то ее цель заставить Сэнди напасть прямо и прекратить все эти предательские удары в спину. И ни у кого нет и тени сомнения, что удары в спину и распускание слухов на самом деле являются круговыми атаками, направленными на Гэйл. Вначале, как на рисунке 1 нашей диаграммы, Гэйл принимает форму квадрата, предпочитая Ничего Не Делать, она находит свой центр и старается удержать свое равновесие. Когда же она замечает атаку, она переходит в форму треугольника и с ясным намерением приближается к Сэнди, следуя за вершиной своего треугольника (рисунок 2). Гэйл теперь стоит в безопасности рядом с Сэнди. Во-первых, Сэнди теперь не может продолжать злословить за ее спиной, поскольку спины больше *нет*, только лицо. И как только Сэнди будет вынуждена предпринять прямую атаку, Гэйл сможет принять форму круга и использовать *Айки*.

Это не так сложно, как кажется на первый взгляд. Давайте разыграем нашу драму, чтобы посмотреть, как это делается.

Гэйл слышала от кого-то третьего, что за ее спиной Сэнди распространяет о ней грязные слухи, что она спит со всеми, кто только может помочь ей в продвижении ее карьеры.

На этот раз это неправда: Гэйл не неразборчива. Она очень привлекательная и очень бодрая; она принадлежит к тому типу женщин, который легко притягивает мужчин. Очевидно, что Сэнди, движимая своими невротическими нуждами, довольно активно пытается навредить Гэйл.

Но независимо от того, спит Гэйл со всеми подряд или нет, не в том суть. У Гэйл есть Богом данное право вести себя так, как она считает нужным, при условии, конечно, что это не приносит никому вреда. С другой же стороны, у Сэнди нет никакого права по каким бы то ни было причинам вредить самой Гэйл или ее репутации.

Затем, когда это доходит до Гэйл, она вне себя от ярости. Ее также удручает

и тот факт, что люди могут быть настолько жестокими друг к другу. Она чувствует себя преданой, поскольку всегда считала, что они с Сэнди “неплохо ладят”. Если они и не близкие подруги, то, в любом случае, они часто болтают, а иногда даже обедают вместе.

Таким образом, Гэйл временно теряет свой центр. Энергия течет через нее, ее сознание работает на полную мощность, и она начинает воображать всевозможные способы кровавой мести. Она особенно увлекается планом А, по которому она совершенно унижает Сэнди перед всеми ее коллегами. Великолепный план, не так ли?

Нет, не так.

Было бы глупо разоблачать Сэнди перед друзьями и союзниками, которые немедленно поспешат ей на помощь. Если контратака Гэйл увенчается успехом — а она надеется, что так оно и будет, — то сторонние наблюдатели будут склонны видеть в Сэнди достойную жалости жертву злобных интриг Гэйл. И, что еще более важно, Гэйл стремится к разрешению конфликта, а не к разрушению человеческого существа. Она усвоила очень важный принцип *Айки-тактики*:

Побежденные люди становятся злейшими врагами .

Самый первый шаг в использовании *Айки-тактики*, прежде чем вы предпримете *любые* действия, — это обрести свой центр.

Гэйл вновь овладевает своим центром. Она концентрируется на своей *единой точке*, расслабляется, отбрасывает всякие ноющие сомнения (“Проклятье, что же такого я делаю, что даю людям повод к сплетням?”) и злость (“Что за дрянная подруга эта Сэнди!”) и начинает изучать свои возможности, одну за другой. Благодаря тому факту, что атака отдаленная и круговая, у нее есть одно важное преимущество: время, необходимое чтобы пойти домой и продумать ход действий. Она знает, что с ситуацией необходимо разобраться, но она также знает, что нет необходимости делать это незамедлительно; еще одна ночь злословия не изменит вещи коренным образом. (Интересно отметить, что изначальное преимущество нападающего во времени становится преимуществом жертвы, как только она начинает осознавать нападение.)

Итак, Гэйл идет домой, чтобы самым тщательным образом спланировать разрешение проблемы. Ее первый шаг состоит в том, чтобы выбрать время и место, которые максимально увеличат успешность ее усилий. Перерыв на обед слишком короткий, поэтому она решает попросить Сэнди заглянуть к ней домой после работы. Сэнди, испытывая любопытство по поводу квартиры Гэйл, принимает приглашение.

Несколько раз по дороге Гэйл напоминает себе, что это не военная операция. Она сохраняет ощущение собственного центра, памятуя о том, что она действует исходя из духа защиты — она защищает себя от будущих атак и она же защищает Сэнди от болезни, которая, похоже, поглотила ее всю. Тем временем Сэнди думает про себя, что завтра ее ожидает нечто весьма приятное, после того как она увидит увидит, “где нанесен ущерб...”

Они приходят в квартиру Гэйл. После недолгой предварительной беседы Гэйл выдвигается вперед в форме треугольника, подобно соколу, пикирующему на ласку. (Смотри рисунок 2.)

Гэйл: Сэнди, ты говорила всем, что я сплю со всеми мужиками в офисе!

Сэнди: Я такого не говорила! Кто тебе сказал об этом?

Гэйл: За последние три месяца ты рассказала десятку разных людей о том, что я готова переспать с любым, кто только поднимет мне зарплату.

Сэнди: Кто тебе это сказал? Они тебя обманывают!

Гэйл: Я хочу, чтобы ты прекратила порочить мою репутацию. Я никогда не делала тебе ничего плохого.

Сэнди: Что ты имеешь в виду, говоря, что никогда ничего мне не делала плохого?

Заметьте, что Гэйл не оставляет своей линии намерения и не начинает обсуждать, правдивы ли обвинения Сэнди или нет. Она не позволяет себя отвлекать. Она сохраняет треугольную форму, пытаясь заставить Сэнди прекратить кружить вокруг нее. Говоря “Я никогда тебе ничего не делала”, Гэйл предоставляет Сэнди возможность контратаковать.

Гэйл действует успешно. Потом, когда говорит Сэнди, это уже похоже на треугольник с прямолинейной, *честной* атакой. (Смотри рисунок 3.)

Сэнди: Что ты имеешь в виду, говоря, что никогда ничего не делала мне плохого? А как насчет Нельсона? Ты знала, что мы с ним встречались, но ты у меня за спиной стала строить ему глазки! Ты готова украсть чье-то угодное мужика, и ты не успокоишься до тех пор, пока они все не станут твоими!

Так же как и в случае с Робин Гудом и Маленьким Джоном, конфликт на бревне теперь разворачивается в открытую. Он больше не круговой. Гэйл теперь может использовать любую из шести возможностей — или их комбинацию. Она понимает, что это не событие победы/поражения: ей нет необходимости громить Сэнди, но она должна добиться того, чтобы Сэнди прекратила и впредь воздерживалась от распускания слухов. Кроме того, она знает из действий Сэнди, что девушка уже чувствует себя побежденной; было бы совершенно не в духе защиты делать ее еще более несчастной. Исходя только из этих соображений, Гэйл выбирает *Айки*. (Смотри рисунок 4.)

Гэйл: Жаль, что я не знала раньше о том, что ты чувствуешь. Я могу понять, через что ты прошла. Да, это болезненно.

Сэнди: Да, ты чертовски права, это болезненно!

Гэйл: А теперь ты хочешь сделать больно мне. Что ж, я тебя не виню!

Сэнди: Если бы не ты, мы с Нельсоном все еще были бы вместе!

Гэйл: Я понимаю, где ты могла начать так думать.

Сэнди: (Пауза.) Что это значит?

Гэйл: Ну, хорошо, ты никогда не подходила ко мне и не спрашивала, что происходит. Трудно просто сидеть на одном месте. Твое воображение начало рассказывать тебе подобного рода вещи: Я уже была в таком положении и знаю, что ты должна была чувствовать.

Сэнди: Я не понимаю.

Гэйл: Я никогда не встречалась с Нельсоном. Кто тебе сказал, что у меня с ним что-то было?

Сэнди: Он и сказал!

Гэйл: А он не любит, когда ему отказывают. Он просил меня несколько раз, но я его отвергла. Я знала, что вы встречались.

Сэнди: Я тебе не верю.

Гэйл: Если бы я была на твоём месте, я бы тоже не поверила.

Сэнди: (Длинная пауза.) Ты действительно с ним не встречалась?

Гэйл: Нет.

Сэнди: Это ложь!

Гэйл: Нельсон такой же, как и все. У него свои проблемы. Ему тоже больно.

Сэнди: (Плачет.) О, Гэйл, Прости меня...

Гэйл: Спасибо, Сэнди. Все так просто, когда люди говорят это, не так ли?

Сэнди: Да... Но что мне делать с Нельсоном?

Гэйл: А что ты хочешь делать?

Сэнди: Хочу заставить полюбить меня снова.

Гэйл: В таком случае, делай то, что должна делать.

Сравните то, как все произошло на самом деле, с тем, что представляла Гэйл, когда потеряла собственный центр: те ее планы, где Сэнди стоит перед своими друзьями в качестве объекта для насмешек и презрения. Чего бы добилась эта вендетта? Пошла бы Гэйл домой после этого, превосходно себя чувствуя? Если да, то ее удовлетворение было бы кратковременным, а к тому же она бы нажила себе непримиримого врага. Мы предполагаем, что такого рода победа — победа, которая становится причиной поражения кого-то другого, — дает удовлетворение всего лишь на несколько минут или на несколько часов, но в итоге ее стоимость оказывается слишком высокой.

Вместо этого мы имеем целую и невредимую Сэнди, которая не только прекратит свои атаки на Гэйл, но и воссоединится со своим собственным духом и со всем остальным человечеством. Вы можете, придаться к ее желанию вернуть довольно ненадежного Нельсона, но ее борьба с Гэйл окончена. Гэйл теперь может спать спокойно, как уравновешенная личность, которая знает, что может эффективно справиться с большинством тех ситуаций, что может предложить ей жизнь.

Вкратце, что произошло? Гэйл двинулась вперед по прямой линии и поставила Сэнди перед проблемой. Она заставила Сэнди атаковать, а затем выбрала *Айки* в качестве ответной реакции на эту ее атаку. Она перешла от квадрата к треугольнику, затем округлилась и “победила”, “уступив”. Это практически настолько просто!

ОСОБЫЙ СЛУЧАЙ

Иногда это треугольное движение может быть немного менее прямым, но при этом по-прежнему сохранять треугольный дух. С некоторой долей Обмана вы можете достичь такого же результата.

Скажем, вы имеете дело с человеком, который *никогда* не признается в предательских ударах в спину. Вы знаете, что независимо то того, сколько раз вы будете ему говорить “Ты предал меня”, его ответ будет: “Не знаю, откуда ты взял эту информацию, но она явно фальшива”. Как это ни грустно, но существуют тысячи таких парней, которые скорее умрут на месте, чем признают, что были нечестными, подлыми людьми. Их улыбки нестираемы, и вам придется хорошенько поработать, чтобы спровоцировать их прямую атаку.

Герб и Ральф — учителя в младшей школе. Между ними всегда были натянутые отношения, во всяком случае, насколько в этом уверен Ральф. Ральф обладает свободным духом, преподает в расслабленной, “современной” манере, а Герб гораздо более традиционный педагог. Герб отрицает свою неприязнь к Ральфу, кроме тех случаев, когда он остается наедине с одним или двумя преподавателями школы. В таких случаях он потешается над экспериментальными методами преподавания Ральфа и саркастически отзывается о подходе молодого человека к жизни вообще. Это бы не очень беспокоило Ральфа, если бы не тот факт, что критиканство Герба может настроить администрацию против него и напрямую повлиять на его свободу преподавать так, как он считает нужным. Поэтому, когда он узнает о тактике Герба (рисунок 1), он знает, что должен разобраться с ней прямо.

Ральф понимает, что хитрый и, как это ни парадоксально, всегда вежливо улыбающийся Герб зашел так далеко, что никогда не признает того, что он говорил и делал. Так что, в определенном смысле, Ральф должен так заманить Герба, чтобы он предпринял лобовую атаку. Как только будет совершена лобовая атака, Ральф сможет сделать выбор ответной реакции.

Тщательно выбрав время и место, Ральф в конце дня входит в классную комнату Герба.

Ральф: Герб, у меня к вам кое-какие претензии.

Герб: Прошу прощения?

Ральф: Я на самом деле довольно зол по поводу той кривой успеваемости, которую вы вывели для семиклассников.

На самом деле Ральфа меньше всего заботит кривая успеваемости Гербовых учеников. Его цель в том, чтобы вынудить Герба контратаковать. Поэтому он выбирает гордость и радость Герба, его кривую успеваемости. (См. рисунок 2.) Герб захвачен настолько врасплох, что начинает орать и бесноваться (рис. 3).

Герб: Тебе не нравится моя кривая успеваемости? Хорошо же, позволь, я скажу тебе одну вещь, ты, маленький выскочка: если бы твое отношение к преподаванию было бы хоть на одну шестую таким, как у меня, если бы твои методы общения с учениками были хоть на одну шестую уместными, ты, может быть, только *начал* бы становиться хорошим преподавателем.

Ральф: А я и не знал, что вы такого мнения о моей работе с учениками.

Герб: Да, вы чертовски правы, я именно такого мнения. Именно такие учителя, как вы, делают учеников такими неуправляемыми. Вы даете им слишком много свободы.

Ральф: Я думаю точно так же, как и вы.

Герб: (Пауза.) Что?

Ральф: Я бы хотел сесть с вами и поговорить о том, что мы оба могли бы сделать с проблемой неуправляемых учеников. И это дало бы мне возможность объяснить, что я с ними делаю. Я знаю, что мы оба хотим решить эту проблему.

В результате этого события Герб прекратил свои нападки за спиной Ральфа и оба они поняли и оценили (если не согласились) точку зрения другого. (Смотри рисунок 5.) Герб ни разу не извинился за свое поведение, но это, собственно, и не было целью Ральфа. Все, чего он хотел, — это чтобы удары исподтишка закончились, а не того, чтобы старик ползал перед ним на коленях, в раскаянии вымаливая прощения. Ральф также не воспользовался случаем отметить, что, вероятно, Герб чувствует для себя определенную угрозу в энергичности Ральфа и его популярности среди детей. Перед Ральфом стояла проблема: используя *Айки*, слиться с переживаниями старика по поводу того, куда катится школа. Он мог использовать и другие возможности, но он знал, что его шансы достичь определенного уровня гармонии с Гербом будут наибольшими, если он начнет с *Айки слияния*. Но чтобы дойти до этого, необходимо было симулировать атаку в совсем другом направлении.

Очень важно постоянно держать в голове, что в обеих этих драмах ни Ральф, ни Гэйл ничего не потеряли, — по крайней мере, если вы не считаете потерей утраченную возможность мести. Мы так не считаем!

Подведем итоги. Когда вы имеете дело с круговыми атаками, ваша первая задача состоит в том, чтобы заставить атакующего разбираться с вами напрямую, быть честным, обнаружить себя, отбросить свою окольную агрессию и стать перед конфликтом, который под этим всем скрыт. Чтобы это сделать, *вы должны подойти поближе и найти способ спровоцировать прямую атаку.* Всегда двигайтесь из своего центра, уравновешенные и готовые к защите. Центрирование помогает вам не бояться конфронтации и в то же самое время сдерживает вашу совершенно непродуктивную жажду мести. Как только атаковавший вас по кругу начинает атаковать прямо — но не раньше, — вы сразу оказываетесь в позиции, в которой уже можете выбирать любую приемлемую ответную реакцию на конфликт. Несмотря на то что мы постоянно делали акцент на использовании *Айки*, остальные пять средств тоже всегда вам доступны.

Откровенно говоря, с круговыми атаками наиболее трудно справиться, поскольку половину времени мы их не видим, а вторую половину лучше бы и не видели. Вы можете услышать, что кто-то говорит что-то о вас за вашей спиной, и захотеть что-нибудь с этим сделать, но вы этого боитесь. Вы боитесь конфронтации со своим “скрытым” агрессором, хотя вы и знаете, что единственно возможное разрешение придет через конфронтацию. Что вы забыли, так это то, что подлые агрессоры точно так же боятся конфронтации, — если бы они ее не боялись, то они бы шли на вас по прямой и говорили бы вам все в лицо! Так что вы можете использовать это знание и вместо того, чтобы останавливаться на своих страхах, уверенно двигаться вперед, чтобы попытаться помочь вашему атакующему стать перед *своими* проблемами.

По меньшей мере, запомните, что круговые атаки не прекратятся до тех пор, пока *вы* их не остановите.

VIII

ОДИН ДЕНЬ ИЗ ЖИЗНИ

*Не хвались завтрашним днем;
потому что не знаешь, что
родит тот день.*

Книга Притчей Соломоновых 27:1

Перефразируя поэта: к тому времени, как пройдет следующая тысяча лет, мы уже забудем наши нынешние невзгоды. Но пока что каждый прожитый нами день полон подъемов весьма высоких и спадов весьма низких. Мы читаем в газетах свои гороскопы, чтобы узнать, что принесет нам день завтрашний, — радость или печаль. И хотя мы знаем, что вкладыш из “печенья судьбы” был отпечатан в Нью-Джерси, мы все равно надеемся, что тот клочок бумаги, на котором было написано: “Удача подстерегает вас прямо за углом”, на самом деле предназначался только для нас и ни для кого больше. Но что в течение дня доставляет нам наибольшую боль? Это конфликты — полчища конфликтов, — которые внезапно возникают перед нами, словно мишени в тире.

Но это не должно быть так.

Теперь, когда мы познакомились с основами *Айки-тактики*, давайте посмотрим, как же мы можем их использовать. Вооруженные нашими новыми навыками, мы обратимся к одному дню из жизни, вашей жизни, и посмотрим, что происходит, когда вы сохраняете свой центр, подходите к конфликту как к данности и разрешаете его исходя из духа защиты. Отдельные детали могут не совпадать с вашим личным образом жизни, работой и т. п., но помните, что конфликт всегда остается конфликтом, независимо от того, кто в нем задействован — мать и четырехлетний ребенок, начальник и подчиненный, учитель и студент или муж и жена. Вы должны быть в состоянии проводить параллели со своей собственной ситуацией.

6.45 утра

Ваш будильник был выставлен ровно на семь часов утра, но без четверти семь вас будит телефонный звонок. Ошиблись номером. Самый знаменитый в мире специалист по розыгрышам как-то сказал, что тот, кто был настолько глуп, что набрал неверный номер, заслуживает всего того, на что нарывается. Но вы не поддаетесь искушению сказать человеку, попросившему к телефону-Гарри, что Гарри умер прошлой ночью, и просто говорите: “Вы ошиблись номером”. Вы не оказываете отпор, хотя и могли; вместо этого вы Ничего Не Делаете. Ваше время слишком ценно для того, чтобы начинать состязание по крику с кем-то, кто был настолько сонным, что не смог правильно набрать номер. Вы похлопываете себя по спине и поздравляете с тем, что в такую рань вы так легко овладели своим центром. Неправильно набранные номера, в любом случае, не являются соревнованиями выигрыша/проигрыша, так что вы просто присоединяетесь к потоку и в награду получаете дополнительные пятнадцать минут в душе.

7:35 утра

У вас осталось всего четыре минуты, за которые вы должны спуститься вниз и сесть в машину, чтобы успеть на работу вовремя. Это ваше расписание, и оно вам вполне подходит. *Но*, в тот самый момент, когда вы выходите из дверей, звонит ваша мама и начинает говорить, прежде чем вы успеваете объяснить ей ситуацию.

Мама: Я надеюсь, что то, что я о тебе услышала, — неправда. Конечно, такого рода начала достаточно, чтобы возбудить чье угодно любопытство, если не вызвать гнев, но у вас просто нет времени продолжать разговор, а по прошлому опыту вы прекрасно знаете, что вашей маме очень нравится атаковать таким бесчестным образом. Но поскольку это невыигрышная ситуация и поскольку вы решаете, что работа значит для вас больше, чем перебранка с утра пораньше, вы выбираете Обман в качестве ответной реакции.

Вы: Mam, у меня назначена встреча с врачом, а если я опоздаю, то мы не встретимся.

Мама: Ничего серьезного?

Вы: Просто хочу провериться. Я тебе перезвоню позже.

Позаботившись об этом, вы готовы идти. Вы всего лишь час тому назад встали, а уже использовали Ничегонеделание в случае с неправильным номером и Обман и Уход в случае с вашей мамой. Вероятнее всего, что вы начинаете чувствовать удовольствие от собственной способности справляться с тем, что преподносит вам день. Вы чувствуете себя отцентрированным и сильным.

7:48 утра

На перекрестке какая-то машина подрезает вас. Вы бы могли прийти в ярость по этому поводу, но вы сохраняете центр, осознавая, что перебранка лишь задержит вас, что это может испортить вам машину и, кроме того, что жизнь слишком коротка, чтобы назначать самого себя инструктором-общественником по вождению. Вы выбираете Ничего Не Делать, и вы тем более счастливы, поскольку сегодня *они* к вам не лезут.

8:30 утра

“Посмотрите, что за котяра притащился” — это излюбленный приветственный гамбит офисного болвана. Он всегда говорит что-нибудь вроде “Ты выглядишь как вчерашние объедки”, “Боже ты мой, с таким лицом, как у тебя, надо было оставаться дома”. В каком-то смысле, это атаки и не атаки одновременно. Это его способ сказать “Привет, я искренне надеюсь, что я тебе нравлюсь”. Насколько бы раздражающими ни были эти замечания, вы решаете, что гораздо забавнее присоединяться к ним, чем наезжать на него и ввязываться в словесную битву. Вы превращаете это все в свою собственную игру, вы находите различные *Айки*-ответы на каждую из его придилок. Вы не в состоянии вылечить его личность, но вы можете помочь ему, присоединившись к тому, что стоит за его атакой.

Болван: Посмотрите, что за котяра притащился.

Вы: Спасибо, что сказал. Я имею в виду, у меня вчера была та еще крутая ночь.

Болван: Противоположному полу нравятся такие лица, как у тебя?

Вы: Я тоже этого не понимаю.

И вы уходите на свой боевой пост, оставляя болвана с чувством, что он вам на самом деле не безразличен, что, возможно, в следующий раз он может рискнуть быть с вами немного более откровенным.

9:15 утра

Ваш начальник, размахивая пачкой бумаг, входит в ваш офис и говорит: “Какого черта ты сделал это именно так!”

Не имеет значения, что подразумевается под “этим”. Каждую минуту каждого дня какой-нибудь начальник точно так же входит в чей-нибудь офис, и “это” может быть всем чем угодно, то ли настройкой аппаратуры, то

ли аудиторскими отчетами, то ли размером обуви, а то и надгробными плитами. Большинство служащих делает одну из двух вещей: они съеживаются либо оскорбляются и обиженно говорят что-нибудь вроде: “Я сделал это так потому, что вы мне сказали так сделать — если вы припомните...” Но вы не собираетесь реагировать подобным образом — только не в *этом* раз!

Вы знаете, что стоите прямо посреди лобовой атаки; для того чтобы это понять, вам не нужен измеритель враждебности. Начальник, размахивающий бумагами у вас перед лицом, выглядит так, как будто его вот-вот хватит инфаркт миокарда: багровые вены, пульсирующие артерии бегают вверх-вниз по шее, дыхание больше похоже на агонию. И уж чего вы хотите меньше всего, так это стать его жертвой. Так что вы опять восстанавливаете свое ощущение центра. При этом медленно выдыхаете воздух.

Довод номер один проходит через ваше сознание: *Это не соревнование.* Если бы это было соревнованием, вы бы могли выйти на площадку, выбить разок мяч за поле и победно возвратиться назад. Тем не менее если вы забьете начальнику гол, то, вероятнее всего, на протяжении следующего энергетического кризиса вас будет согревать только сознание ваших спортивных успехов. Кроме того, для вас должно быть очевидным, что ему требуется помощь.

Затем вы спрашиваете себя: *Подходят ли место и время для разрешения этого конфликта?* У вас может не быть выбора, но все же стоит лишний раз убедиться в том, что у вас *на самом деле* его нет. Вы решаете, что должны реагировать немедленно и прямо здесь же.

По сути дела, вы уже начали реагировать: вы начали Ничего Не Делать. Вы не заснули, все это время вы были активным слушателем. Приняв форму квадрата, вы рассчитываете, что ваше равновесие и стабильность не дадут начальнику снести вас силой своей атаки. Вы активно высматриваете намеки и знаки, чтобы суметьотреагировать соответствующим образом. Более того, Ничегонеделание позволяет вам три или четыре раза передумать, прежде чем рискнуть, поскольку вы все же имеете дело со своим начальником.

Наконец-то вы делаете свой выбор. Разрешение, к которому вы стремитесь, *гармония*, вероятнее всего, заключается в Переговорах — в компромиссе. Большой проблемой будет заставить начальника отступить от треугольной формы атаки и стать округлым для того, чтобы стали возможными сами Переговоры. И пока он шумит по поводу неудовлетворительного качества вашей работы, вы вступаете в разговор.

Вы: Могу я взглянуть?

Ваше спокойное поведение уже формирует ответную реакцию, подходящую к данной ситуации. Ваша цель в том, чтобы заставить начальника сконцентрироваться на конкретной проблеме. Вы выжидаете. Затем:

Вы: В чем вы видите главное затруднение?

Начальник: Все совершенно нечетко, никто не в состоянии понять, о чем идет речь.

Вы: Что именно вы не понимаете?

Начальник: Да все!

Вы: Поскольку мы оба этим занимаемся, давайте посмотрим, настолько ли невозможно все прояснить. Я не хочу посылать нечетко сформулированные документы, но мне понадобится ваша помощь, чтобы подчистить его. Давайте начнем с первого параграфа. Что там не так?

Начальник: Что вы хотите сказать, мы *готовы* к сделке с компанией Гринфилд или мы *не* готовы?

Вы: Хорошо, я хотел сказать, что мы *готовы*, но я, кажется, понял, где это предложение было неверно составлено. Теперь вы полностью переходите в режим Переговоров. Вам не придется переписывать каждое слово, и если начальник откликнется на ваш гармоничный подход, то в результате вы получите гораздо лучший конечный продукт — который, как мы постоянно повторяем, гораздо более важен, чем разгром оппонента или возвращение это, рост которого зависит от разрушения.

В конце концов начальник покидает ваш офис — с извинениями за то, что он был так зол на вас. Вы же довольны тем, что ваше письмо (или докладная записка, или что бы то ни было другое, что его так расстроило) стало лучше.

11:20 утра

Вам звонит тот, кого вы любите.

Вы уже отцентрированы, поскольку вы выработали у себя привычку никогда не отвечать на телефонные звонки, предварительно не напомнив себе о том, что необходимо восстановить контроль над своим центром. В прежние времена телефонные звонки всегда заставляли вас врасплох; теперь же вы всегда расслаблены и готовы к действию.

Предмет вашей страсти начинает разговор довольно нормально, но вскоре затрагивает тяжелую тему: он или она чувствует себя скованно и хочет большей свободы, чтобы иметь возможность встречаться с другими людьми. Вместо того чтобы позволить своему чувству отрицания взять над вами верх, вы удваиваете свои усилия, стараясь оставаться в равновесии. Атака слишком серьезна для того, чтобы разбираться с ней в вашей старой манере. Первая важная задача состоит в том, чтобы распознать в этом атаку. Никто не звонит человеку, в которого он влюблен, чтобы сказать, что он будет встречаться с другими любовниками, не имея при этом по меньшей мере подсознательного желания причинить боль —независимо от того, сколько раз произносится слово “честность”. Трудность заключается в том, чтобы оставаться достаточно объективным для того, чтобы справиться с этой ситуацией.

Еще раз вы оцениваете место и время.

Очевидно, они не подходят. Ваш любовник поставил вас в абсолютно невыгодное положение. Вы не можете видеть его или ее лица, поэтому вы не

в состоянии правильно судить о его или ее настроении или оценить вашу ответную реакцию на конфликт. Вы уверены только в одном: вы не можете продолжать эти взаимоотношения на только что предложенных вам условиях.

Вместо того чтобы обсуждать эту тему по телефону, вы Уходите, прибегая к остальным возможностям на потом.

Вы: Послушай, я не могу говорить об этом прямо сейчас. Ты ставишь меня в абсолютно невыгодное положение. Я бы хотел решить это вместе с тобой, потому что мне совершенно не все равно то, что происходит. Давай встретимся после работы и поговорим об этом.

Любовник: Я сказал(а)) все, что хотел(а) сказать.

Вы: В таком случае, у меня будет возможность сказать, что я чувствую.

Любовник: Это не будет иметь никакого значения.

Вы: Так я не заслуживаю даже шанса попробовать?

Любовник: Хорошо. Увидимся в пять тридцать у Барни.

Что же только что произошло? А произошло то, что вы стали треугольным для того, чтобы Уйти и определить другое время и место, и все равно в результате ваш любовник выбрал время и место:

сразу же после работы, в баре, в котором постоянно полно народу и очень шумно. Вам это не подходит. Конечно, вы можете воспротивиться и сказать, что вам не нравится у Барни и т. д., но вы можете поступить лучше. Вы переходите в режим Обмана:

Вы: В пять тридцать я не смогу, я буду еще занят. Если ты не против, то я приглашаю тебя на ужин. Я заеду за тобой в семь.

Любовник: (Пауза.) Хорошо...

Уходить не всегда просто, но чего бы вы смогли достичь по телефону, да еще и в офисе, где у вас есть другие обязанности? К тому же вы дали обоим время подумать — положительный плюс в эмоционально напряженной ситуации.

Теперь ваша задача состоит из двух частей: не провести весь день в фантазиях по поводу предстоящей конфронтации. И хорошенько к ней подготовиться.

Второе намного легче первого. Все, что вам необходимо для того, чтобы подготовиться, — это определиться с приоритетами. Успокойтесь и не спеша оцените, насколько эти взаимоотношения важны для вас. Задайте себе определенные вопросы и ответьте на них, не позволяя своему эго представлять себе все происходящее игрой. Выясните, что может стоять за атакой вашего любовника. Является ли желание встретиться с другими искренней потребностью? угрозой еще крепче вас привязать? направленной

не по адресу злостью по поводу какой-то другой проблемы? Как ваш любовник вел себя в отношении этого раньше? Что было причиной вашего последнего конфликта? Здесь не существует правильных или неправильных ответов; этот процесс должен помочь вам отреагировать наилучшим для вас обоим образом.

Противостоять потребности фантазировать гораздо сложнее. Уход дает нам время решить проблему спокойно, но он также дает нам и время повариться в собственном беспокойстве, в своих сомнениях и догадках. Здесь ключевое слово “концентрация”. Сконцентрируйтесь на своем центре и на своем дыхании. Всякий раз, когда фантазии или сомнения протискиваются в ваше сознание или уведут его от конкретной проблемы, восстанавливайте свой центр, дышите медленно и успокаивайтесь до тех пор, пока не сможете снова двигаться вперед.

12:45 дня

Во время перерыва на ланч вы обдумываете конфликт с вашим любимым. Вы решаете, что вечером, при встрече, вы должны взять инициативу в свои руки. У вас по-прежнему в запасе остальные возможности, но вы чувствуете, что его или ее атака была не совсем откровенной, что это была попытка прозондировать, насколько глубока ваша привязанность. Вы также заключаете, что он или она стоит того, чтобы за него или за нее побороться.

1:35 дня

Вы возвращаетесь с ланча и вспоминаете, что должны перезвонить своей маме. Вы совершенно об этом забыли! Напоминая себе о необходимости сохранять равновесие, вы набираете номер.

Вы: Привет, мам, что там была за проблема сегодня утром?

Мама: Как прошел твой осмотр?

Вы: Я во всех отношениях совершенно здоров(а).

Мама: Я рада.

Вы: Так что ты хотела мне сказать сегодня утром?

Мама: Да так, ничего.

Вы: Ну и хорошо, а вообще как дела?

Мама: На самом деле, конечно, кое-что было.

Вы: Тогда говори.

Мама: Я не знаю, как об этом сказать.

Вы: Говори как есть, я не обижусь.

Мама: Твоя сестра сказала, что ты спишь со всеми подряд. Я думала, что мы

тебя этому не учили.

Вы: А как ты думаешь, почему она об этом сказала?

Мама: Я не знаю. Наверное, она подумала, что я смогу что-нибудь сделать...

Вы: И как ты себя чувствовала, когда она тебе это говорила?

Мама: Ужасно. Я расплакалась.

Вы: Поскольку *мне* она ничего не сказала, то я не почувствовал (а) ничего. А она тебе сказала, что значит “спать со всеми подряд”?

Мама: *Ты* сам (а) прекрасно знаешь, что это значит.

Вы: Пять любовников — это уже означает спать со всеми подряд? Или один? Или десяток?

Мама: Одного более чем достаточно.

Вы: Что ты хочешь, что бы я сказал (а)?

Мама: Что ты *не* спишь со всеми подряд.

Вы: Мам, почему это тебя так расстраивает?

Мама: Я не знаю. Я понимаю, что ты уже взрослый (ая), но помнить это сложно. Я не хочу, чтобы ты впустую потратил (а) свою жизнь.

Вы: А почему ты поверила моей сестре?

Мама: А зачем ей врать?

Вы: Я не думаю, что она врала. Я думаю, что она несчастлива, и еще я думаю, что она не очень хорошо меня знает. Я полагаю, что она очень тебя любит и хочет хорошо выглядеть в твоих глазах. Я не сплю со всеми подряд. И мне жаль, что она побеспокоила тебя, лучше бы, вместо этого, она побеспокоила меня,

Мама: Мне очень жаль.

Вы: Мне тоже.

Хорошо. Вы предпочли вести Переговоры со своей мамой в очень бережной манере. Вы не стали отстаивать свой образ жизни, поскольку, на самом деле, ее это не касается. Вы взрослый человек и не нуждаетесь в том, чтобы ваши родители одобряли ваш жизненный выбор. Вместо этого вы заставляете ее сфокусироваться на *настоящей* проблеме: на вашей сестре. Вы задаете своей маме вопросы и тем самым помогаете ей иначе посмотреть на то, что произошло, чтобы вы вместе потом смогли рассмотреть событие с общей точки зрения. Лучше всего, дождаться самого конца разговора, чтобы сказать, что вы не спите со всеми подряд, поскольку вы знаете, что если бы вы сказали это вначале, то ваша мама считала бы, что Переговоры окончены.

Это, собственно, все, что она хотела услышать, но вам было необходимо, чтобы она также услышала и о другом. Большинство людей начинает защищаться: “Я не сплю со всеми подряд...” Заканчивают они тем, что теряют аудиторию, к которой хотели обратиться.

1:55 дня

Вы звоните ей.

Вы: (В форме треугольника.) Почему, собственно, ты считала необходимым говорить маме, что я сплю со всеми подряд!

Сестра: Что? Я никогда этого не говорила. Ты знаешь маму. Может быть, я и сказала, что ты развлекаешься, назначая массу свиданий, но я никогда не говорила, что ты спишь со всеми подряд! Она меня спросила, как ты поживаешь, я ей и сказала.

Вы: Да брось.

Сестра: (Пауза.) Ну хорошо, черт побери, ты ведешь себя совершенно подураски со всеми этими свиданиями. Люди начинают об этом поговаривать, и я не хочу иметь с тобой ничего общего, если ты будешь продолжать вести себя подобным образом!

Вы: (Переходя к *Айки-слиянию*.) Я понимаю, что тебя смущает.

Сестра: Это далеко не все. Я беспокоюсь о тебе. Я не хочу, чтобы ты закончил(а) на помойке.

Вы: Спасибо. Ты действительно обо мне заботишься, не так ли?

Сестра: Извини. Вместо того чтобы идти к маме, я должна была поговорить с тобой, но я была так расстроена.

Вы: Мне очень жаль, что ты так расстроилась, поскольку это неправда. За последние четыре месяца у меня были свидания только с одним человеком.

Сестра: Но... но Трудि сказала...

Вы: Труди? А что Труди известно о моей личной жизни? Почему бы нам вместе не встретиться с ней по этому поводу?

Сестра: Нет, это я сделаю сама. Я не должна была слушать ее. Господи, мне так жаль.

Вы: Нас связывает слишком многое, чтобы таким образом испортить наши взаимоотношения. Если ты снова начнешь волноваться, зайди ко мне или позвони по телефону.

Сестра: Да, обязательно.

Вы: Спасибо за то, что ты так сильно меня любишь...

Вы сделали правильный выбор: вы вошли по прямой линии, чтобы спровоцировать открытую атаку со стороны сестры; когда вы этого достигли, вы приняли округлую форму и помогли ей вновь обрести свой собственный центр. Она осознала, насколько была неуравновешенной, и ваши взаимоотношения только укрепились, вместо того чтобы развалиться.

2:05 дня

Примерно в это же время вы начинаете осознавать, что один из ваших коллег, человек, которого вы обошли в служебном продвижении, вас избегает или постоянно молчит, если вы оказываетесь поблизости. Подобного рода молчаливое отношение — это форма круговой атаки, и вы должны решить, хотите вы с ней разбираться или нет. Если не так уж много поставлено на карту в отношении этого человека, то вы решаете переждать. Ничего Не Делать до тех пор, пока он не станет действовать более прямо.

2:55 дня

Вы начинаете беспокоиться о предстоящем этим вечером столкновении с вашим любовником. Вы вновь овладеваете своим центром и фокусируетесь на своем дыхании, чтобы вновь вернуться к работе.

3:30 дня

Вы решительно входите в кабинет одного из ваших непосредственных начальников, вы по-настоящему возбуждены тем проектом, который вы разработали, планом, над которым вы так долго работали, чем-то, что вы сами создали. Вы думаете, что он превосходен. Вы описываете его или наглядно демонстрируете, а ваш начальник говорит: “Забудьте об этом. Это просто глупо. Как только вы могли подумать, что это сработает?”

Атака, но такая, на которую вы сами нарвались, подобно бревну, двигавшемуся навстречу пилораме. Уже слишком поздно оглядываться назад, чтобы понять, что вы потеряли свой центр в тот самый момент, когда вошли в его кабинет. Также поздно осознавать, что вы забыли о личных чертах характера этого начальника — он панически боится новых идей.

Но вы с минуту размышляете об этом и понимаете, что это не ситуация победы/поражения. Ваша идея не мертва только потому, что кто-то ее ненавидит. У вас все еще есть шанс. Вы вновь овладеваете своим центром.

Вы оцениваете дух вашего начальника. Много ли энергии стоит за его атакой? Направлена она больше на вас, чем на саму идею, или наоборот? Какие взаимоотношения существовали между вами до этого? Ваше разочарование может быть следствием того, что до сих пор он относился к вам очень хорошо.

Затем вы задаете себе все те же решающие вопросы: подходящее ли это время или, может быть, другое время сыграет в мою пользу?

Оценив его как можно лучше, вы решаете перейти в режим Переговоров. Если вам придется, вы готовы выйти на ковер побороться по этому поводу, но если вы собираетесь драться, то сначала вы хотите узнать как можно

больше о противнике. В Переговорах же он может раскрыть большинство своих карт.

Вы: В чем вы видите его наибольший недостаток?

Начальник: Послушайте, просто забудьте об этом. Никакая пустая болтовня не заставит его работать.

Вы: Хорошо, но я должен(на) знать, где я ошибся(лась), думая, что это сработает.

Начальник: Его уже испробовали до того, как я перешел на это место. Он не сработал тогда и не сработает сейчас.

Вы: Есть ли еще какие-нибудь данные, на которые я мог(ла) бы взглянуть?

Начальник: Откуда я знаю?

Вы: Вы можете пойти мне навстречу? Мне по-прежнему нравится эта идея. Я знаю, что она несовершенна, и я хочу, чтобы вы мне протянули руку помощи. Объясните мне, где я ошибся(лась). Я не хочу впредь приходить с тем, что не будет работать, так помогите мне немного. Вы согласны?

Начальник: О'кей, оставьте мне все это — я вернусь к этому позже.

Теперь Уходит он. Это может быть уловкой — лишь бы избавиться от вас — или он может на самом деле еще раз взглянуть на вашу работу. Если вы будете искушать судьбу, это вам ничего хорошего не даст, поэтому вы соглашаетесь и возвращаетесь в свой кабинет. Вы делаете себе пометку о том, что необходимо закончить это дело завтра или послезавтра, если вы не получите ответа. На протяжении всего этого непредвиденного осложнения вы обращались к лучшей стороне личности своего начальника. Возможно, порой он был придирчивым, грубым или неотзывчивым, но вы продолжали представлять ему ту цель, которую его *лучшая* часть оценит. Помогите мне, и мы все сможем быть более эффективными. Помогите мне, и всем будет лучше. Помогите мне, и вы станете лучшего о себе мнения. Безусловно, вашу идею могут отклонить, но вы пытались, как только могли. Вы не позволили своему эго обрушить бомбовый удар на своего атакующего и сфокусировались на проблеме. Слишком многие ставят знак равенства между просьбой о помощи и выбрасыванием белого флага. Человек, который искренне просит помощи, редко проигрывает в конфликте.

Дела вяло текут весь остаток дня, а в 5:00 вечера вы собираетесь с духом и идете домой.

5:06 вечера

На стоянке вы замечаете, что машина вашего молчаливого коллеги припаркована рядом с вашей. Сам же он направляется к ней, и вы решаете, что незачем оставлять на завтра дополнительные проблемы. Вы наблюдаете за тем, как он подходит ближе, и видите, что он тоже вас заметил. На какое-то мгновение кажется, что он сейчас свернет в сторону, но он знает, что его уже заметили.

Вы: В чем проблема, Фред?

Фред: Что?

Вы: На что ты злишься?

Фред: Я не злюсь. С чего это я должен злиться?

Вы: Хорошо, в таком случае, злюсь я.

Фред: А?

Вы: Ты весь день относишься ко мне с пренебрежением.

Ваша стратегия направлена на то, чтобы заставить эту круговую атаку стать более явной.

Фред: Ну и что!

Вы: Я ценю твою дружбу, и, если я сделал что-то, что тебя взбесило, я хотел бы выяснить, что это было.

Фред: Черт, ты ничего не сделал. Я злюсь потому, что ты получил продвижение, а я нет. Я злюсь на самого себя. Похоже, я не люблю проигрывать.

Вы: А что ты проиграл?

Фред: Работу!

Вы: А я выиграл ее?

Фред: Конечно.

Вы: Но именно твоя конкуренция помогла мне. Я тебя не побеждал, а ты не проигрывал. Мы оба помогали друг другу достичь лучших результатов в том, что мы делаем.

Фред: Но с этим по-прежнему сложно смириться.

Вы: Покажи мне пункт в нашем контракте, где сказано, что все будет легко.

Фред: Да, ты прав.

Многим очень тяжело “выигрывать”. Они чувствуют вину и ответственность за “поражение” другого. Но вы сохранили свой центр и осознали, что это не было ситуацией выигрыша/проигрыша, хотя и было всего одно вакантное место. Вы сфокусировались на том, что было важно: что конкуренция возникает не ради самой себя, она делает людей лучше в том, чем они занимаются. В каком-то смысле, Фред проиграл возможность служебного продвижения, но вы показали ему, что он не проигравший. От треугольника к кругу...

6:10 вечера

Вы останавливаетесь в супермаркете, чтобы кое-что купить — всего десять вещей. Магазин переполнен людьми, а вы устали и к тому же вы не самый крупный специалист по подсчитыванию предметов в магазинных тележках, поэтому вы идете к экспресс-кассе — только девять предметов — и терпеливо ожидаете своей очереди.

И тут мужчина, который стоит за вами, начинает обычную процедуру с тяжелым дыханием и вздохами. Сперва вы предполагаете, что у него какие-то проблемы со здоровьем; затем вы понимаете, что он начал бормотать что-то насчет того, что у вас в тележке десять предметов. Он пересчитал их все через ваше плечо и решил, что вы, по крайней мере, негодяй, если не осквернитель национального флага. Пока что, несмотря на все его стоны и вздохи, его атака круговая, направленная за вас, а не на вас. Вы слегка смущены, даже немного раздосадованы, но вы не собираетесь выходить из этой очереди и становиться в конец другой из-за одной лишь упаковки Гавбургеров. А еще нечто оберегающее вас говорит вам, что в этом мире на свободе гуляет столько сумасшедших, что их бы хватило для того, чтобы наполнить все тюрьмы и исправительные заведения. Людей превращали в калек и за меньшее, чем лишняя банка собачьего корма.

Вывести его из круговой атаки? Подождать, Ничего Не Делая и надеясь, что все обойдется? Уйти в другой проход, который, по сути дела, ваш? Развернуться и изо всех сил оказать Отпор? Попробовать Обмануть его, объяснив, что дома вас ждет больной ребенок? Вступить в Переговоры, пойти на компромисс и пропустить его перед собой со всеми его восемью пакетами мороженного картофеля фри? Или попытаться применить какой-либо способ слияния?

Ваша быстрая оценка говорит вам, что второй вариант самый лучший: Ничего не делать. Вы решаете позволить ему бредить дальше. Если он начнет вас оскорблять или угрожать вам, вы всегда можете переключить режимы, но сейчас вы становитесь квадратом. Ваш центр не дает вам почувствовать себя оскорбленным, а с другой стороны, он позволяет вам понять, насколько болезненной должна быть жизнь для этого человека, для которого один лишний предмет превращается в такую трагедию.

Вы платите свои 7.85, забираете свою зелень и уходите, ничего не выиграв и ничего не проиграв.

6:56 вечера

Вы стоите перед входной дверью своей любовницы. Вы центрируетесь, проверяете свое дыхание. Вы знаете, что это единственный способ справиться с волнением, которое хочет вас полностью захватить. Это единственный способ не превратить сегодняшний вечер в ситуацию выигрыша/проигрыша. Центрирование будет ключевым ингредиентом вашей атаки. Оно не позволит тому ребенку, который все еще живет в вас, кричать от боли. Оно удержит вас от нечестной схватки.

Входя в квартиру возлюбленной(ого), вы обнаруживаете, что вы двигаетесь из центра. Вы не входите надутым, еле переставляя ноги и разыгрывая из

себя бедного маленького ребенка, которого оскорбили в лучших чувствах. Но вы и не строите из себя наемного убийцу из Нью-Джерси. Вы входите готовым ко всему и расслабленным, подыскивая предложение, которое свяжет вас с человеком, которого вы любите.

После того как заканчивается обычная приветственная болтовня, вы концентрируетесь на духе: на духе вашего(й) любимого(ой). Вы проверяете выражение лица, позу и так далее. Вы также воспринимаете те “сообщения”, которые посылает вам ваш центр, — те неопределенные намеки и смутные ощущения, которые вам передаются. Вы не хотите начинать Отпор только для того, чтобы выяснить, что за это время ваш(а) возлюбленный(ая) передумал(а) и стал мягким, как ириска.

Но ничего не изменилось. Вы становитесь треугольником.

Вы: Послушай меня. Я не хочу встречаться с другими, я хочу быть с тобой. Ни к кому больше я не испытываю никаких чувств. Ты мне не безразличен (а). Я люблю тебя, но я не могу согласиться с тем, чтобы ты встречался(ась) еще с кем-то.

Любовник: Я чувствую себя скованной(ым).

Вы: Но почему?

Любовник: Из-за тебя.

Вы: Ты меня любишь?

Любовник: Да.

Вы: И я по-прежнему тебя сковываю?

Любовник: Я чувствую себя скованной(ым).

Пока что ваши дела идут не так уж плохо. Ваш(а) любимый(ая) признал(а), что по-прежнему вас любит и что эта скованность, возможно, имеет какой-то другой источник. Этот источник, как вы предполагаете, находится в нем самом или в ней самой, но вам придется помочь ему или ей раскрыть его.

Вы: Помогите мне понять, почему ты чувствуешь себя связанным(ой).

Вы перешли к *Айки-слиянию*. Теперь вы двигаетесь к гармонии, сопереживанию, приближаетесь к самым корням проблемы.

Любовник: Я чувствую, что у меня нет выбора.

Вы: Мне знакомо это чувство. А что бы ты хотел(а) делать?

Любовник: Больше куда-нибудь выбираться. Больше делать.

Вы: Что конкретно?

Любовник: Путешествовать. Поехать куда-нибудь.

Вы: А куда ты хочешь поехать?

Любовник: Я не знаю. В Мексику... на Виргинские Острова, может быть.

Теперь ваша проблема в том, чтобы не поддаваться моментальному порыву включить себя в фантазии своей любимой (своего любимого) и сказать: “Хорошо, я свожу тебя в Мексику”. Это бы решило сиюминутную проблему, но не устранило бы гораздо большего затруднения.

Вы: Звучит неплохо. Ты думаешь, если ты возьмешь неделю отпуска и съездишь в Акапулько, это решит твои проблемы?

Любовник: (Пауза.) Я не знаю. Думаю, нет. Я не знаю, чего я хочу.

Вы: Мне легче. Я знаю, чего хочу. Я хочу быть с тобой. Поэтому тебе должно быть намного труднее.

Любовник: Ты говоришь так уверенно...

Вы: Это от меня не зависит. Я не *пытаюсь* тебя любить. Послушай, я не хочу связывать тебя. Я оставлю тебя в покое настолько, насколько смогу выдержать. Мне бы очень не хотелось, чтобы ты в это время встречалась с другими, но я не могу заставить тебя этого не делать. Если ты так будешь себя чувствовать менее связанной, менее ограниченной в своей свободе, то это и будет то, чего ты хочешь. Если нет, я буду здесь.

Любовник: Я не думаю, что хочу этого.

Вы: Я *знаю*, что не хочу этого. Но ты волен (вольна) попробовать.

Любовник: Я не хочу... Я тебя люблю. Я не хочу, чтобы ты уходил(а) от меня, и мне все равно, поедem мы в Мексику или нет. Я хочу, чтобы ты был(а) со мной... всегда.

Вы: Я бы тоже этого хотел.

Таким образом, сцена между вами и вашим любовником разрешается в результате своевременного перехода от Отпора к Переговорам и дальше к *Айки*. Вы начинаете с Отпора потому, что вы хотите создать крепкую основу, четко продемонстрировать свои намерения и, в определенном смысле, “потрясти” равновесие своего партнера. В тот момент вы этого еще не знаете, но ваша воинственная реакция дает вашему любовнику необходимое ему или, ей “доказательство” вашей страсти. Используя *Айки*, вы многим рисковали. Если бы ваш партнер на самом деле хотел всей этой свободы, то в результате вы бы могли разойтись на месяц, а то и навсегда. Но вы взяли инициативу в свои руки, и ваше предложение расстаться на некоторое время заставило вашего любовника столкнуться с реальностью разрыва. А это уже было слишком.

То, что произошло, скорее типично, чем необычно. Когда вы начинаете использовать *Айки*, вы начинаете понимать, что очень часто высказываемые людьми потребности и желания абсолютно противоположны тому, что они

хотят на самом деле. Часто мать, которая просит своих детей оставить ее в покое, на самом деле хочет их внимания. Часто работник, который говорит об уходе с работы, хочет больше работы, больше признания. Но если вы будете оспаривать чьи-то высказанные вслух чувства, рассказывая людям, что в действительности они не хотят делать того, о чем сами говорят, то в девяти случаях из десяти они таки пойдут до конца и сделают это. Если вместо этого вы будете использовать *Айки*, позволяя им приходиться к своим собственным выводам, то в конце концов настоящая скрытая потребность выплывет на поверхность. Они прямо здесь же на месте развернутся и признают, что хотят ребенка, вас или что угодно еще. Мы уверены, что каждый день сотни тысяч “неправильных” выборов делаются только потому, что люди чувствуют, что их к этому подталкивает противостояние друзей, коллег и любимых.

Вот это был день! Всего лишь один день из жизни. Если рассматривать таким образом, высвечивая все ежедневные конфликты, то ваша жизнь будет похожа на эпизод из мыльной оперы. Нам пришлось высветить примеры конфликтов, чтобы продемонстрировать то, как работает *Айки-тактика*, но теперь давайте посмотрим на позитивную сторону того, что произошло с вами за последние двадцать четыре часа.

В первую очередь — и это самое важное для вас — вы легли спать с невероятным чувством цельности, рожденным вашей способностью вступить в конфликт и выйти из него наиболее гармоничным способом. Вы не вертитесь под одеялом вины, порожденной целым днем массовых убийств. Вы не обдумываете поражения прошедшего дня; вы предпочли выйти за рамки побед и поражений. И, что еще более важно, каждый из тех, с кем вы вступили в тот или иной конфликт, получил дар; дар гармонии, дар равновесия, дар подлинного роста. Единственными людьми, которым вы так и не смогли помочь, оказались тот разгневанный водитель и сумасшедший из супермаркета. Но далеко не каждого можно привести в гармоничное состояние; да это и не ваша задача.

Сначала вам необходимо выжить.

ЧАСТЬ 2

ПРЕДСТАВЛЕНИЕ АЙКИ-ТАКТИКИ

IX

ГЕОМЕТРИЯ:

ФОРМА КОНФЛИКТА

Геометрия суть отражение сознания Божьего.
Иоган Кеплер

Наикратчайшим расстоянием между вами и другим объектом является прямая линия.

Между вами и другим человеком эта линия идет от сердца к сердцу.

Все искреннее, все то, что на самом деле глубоко вас волнует, идет к вам и от вас по этой линии. Это та самая линия, по которой вы ребенком двигались к материнской груди, линия, по которой она вас к ней прижимала. Это также и та самая линия, по которой к вам шли ее упреки. Если вы можете вспомнить те времена, когда ее злость пробуждала в вас настоящий страх, вы вспомните, что вся сила ее гнева обрушивалась на вас жестко и прямо.

Когда вы голодны — действительно чертовски голодны, — вы смотрите на свой обед по этой самой линии. Когда вы любите всем сердцем, вы идете навстречу своему возлюбленному по этой линии. По иронии, когда вас грабят, это та же самая линия, по которой грабитель стремится добраться до вас и вашего бумажника.

Природе свойственна геометрия. И человеческие взаимоотношения здесь не исключение.

Геометрия, которой нас учили в школе, имеет дело с отношениями величин в пространстве: точки, линии, плоскости и тому подобные вещи. Для большинства из нас это было еще одним нудным предметом — сухой наукой, не имеющей никакого отношения к прекрасному солнечному дню за окном классной аудитории. Она попросту не имела ничего общего с нашей жизнью.

Но на самом деле она имела, и имеет по сей день.

Вы спрашиваете кого-то, понимает ли он вашу “точку” зрения; вы говорите о любовных “треугольниках”, порочных “кругах”, “квадратных” сделках, вы читаете в газетах о надувательстве “пирамидальной” системы торговли; вы смотрите “трубу” и видите новую “звезду” бейсбольного “бриллианта”*(Англ. diamond — площадка для игры в бейсбол.) . И в довершение всего этого, наш Президент рассказывает нам из своего “Овального” кабинета о “спиральной” инфляции. Но “Пентагон” этим нисколько не обеспокоен.

Факт в том, что геометрия может быть применима к любой “плоскости” нашего существования. Например, Бриси Бил Силвер-тонг, продавец автомобилей, не отличит равнобедренного треугольника от параллелограмма, но он прекрасно разбирается в треугольнике, который соединяет его с мистером и миссис Марк. Если он не будет интуитивно чувствовать

трехсторонние взаимоотношения, возникшие между ним и этой парой, то он упустит сделку быстрее, чем вы успеете сказать “Дейл Карнеги”.

Когда все идет гладко, нет необходимости останавливаться и думать о геометрии. Вашей интуитивной мудрости, отточенной личным опытом, вполне достаточно для того, чтобы справиться с любой возникающей ситуацией. Но когда вы начинаете замечать за собой постоянную неспособность правильно реагировать на определенного рода конфликты, это означает, что самое время разобраться в *геометрии* этих конфликтов.

Таким образом, чтобы освежить ваши знания, мы собираемся преподавать краткий курс геометрии как часть программы *Айки-тактики*. Это не та геометрия, которую вы изучали в школе. Мы научим вас видеть конфликты на основе форм и сил, чтобы вы могли оставаться вне досягаемости ваших эмоций, в более спокойном, ясном и более рассудительном месте — в месте, в котором соответствующие решения возникают спонтанно. Например, если вы сможете увидеть в мистере Линксе из Бухгалтерии силу природы определенной формы, то вы сможете контролировать свой страх и умножите свои шансы на то, что он оставит вас в покое.

Мы научим вас видеть геометрическую структуру и гармонию в хаосе и конфликтах, которые вас окружают.

Это не так уж сложно.

ФОРМЫ КОНФЛИКТА

В нашей системе мы используем формы для того, чтобы отобразить определенные основные отношения качеств. Форма, будучи комбинацией линий силы, является основным отображением энергии. Эта энергия определяет природу формы вне зависимости от ее размеров.

Отношение формы и ее энергии становится очевидным, когда можно потрогать сам материал. Каменный блок устойчив потому, что углы и силы, содержащиеся в нем, благоприятствуют тому, чтобы он был именно таким. Если вы поменяете форму этих линий силы” то вы измените основную энергию, и наоборот.

Блок с измененной формой уже не такой устойчивый, а его качество не такое крепкое. И к тому же теперь он обладает другими качествами, другими линиями силы, другими энергиями. От него исходит “чувство” подвижности, он как будто готов принять свою прежнюю форму.

Очень легко опознать энергию, когда видна форма, лишь немногим сложнее приписать форму к определенному типу энергии. Например, ученики исторического класса мистера Гранита знают, что он закостенелый, негибкий и старомодный. Они чувствуют его энергию и приписывают ему форму: он квадрат.

Со своей стороны, мистер Гранит в какой-то степени даже гордится своим прозвищем. Он видит себя солидным и надежным. Он полагает, что маленькие ничтожества оказались правы, хотя сами и не подозревали об

этом.

И не важно, кто прав, суть человека понимается на основе геометрии. Вы можете называть это “вибрациями”, “чувствительностью”, “интуицией” или “здравым смыслом”, но мы действительно обладаем внутренним чувством формы людей и их настроений.

Подумайте о форме энергии, с которой вы сталкиваетесь в своей повседневной жизни. Попробуйте визуализировать или вновь ощутить особенно интенсивный обмен с другим человеком, обмен, в котором было выражено большое количество концентрированной энергии. Если вы были рассержены, какую форму приняла ваша злость? Если злость была направлена на вас, то какую форму она имела для вас? Если обмен был страстной любовью, какой он был формы? Если это была сильная ненависть? ревность? страх?

Если бы вы смогли выйти из этого озлобленного обмена и посмотреть на все это сверху, то это могло бы выглядеть примерно так:

Форма атаки, энергия, исходящая от человека к объекту его злости, треугольная, напоминающая кончик стрелы, пробивающей сердце. Треугольный эффект увеличивается, когда атакующий использует свой палец для того, чтобы сузить фокус и нацелиться прямо между глаз.

Не всегда так уж просто выйти из наших конфликтов и посмотреть на них с высоты птичьего полета. Когда вы стоите лицом к лицу с разозленным человеком, то вы чувствуете себя так, как будто стоите посреди железнодорожного полотна, а грузовой поезд несется прямо на вас. Вы стоите на этой линии, а заостренный нос локомотива сейчас без малейшей заминки пронесется прямо через вас.

А когда вы сами являетесь тем, кто крепко насаждает на кого-то другого, вы ощущаете то самое чувство сфокусированной энергии, направленной на вашего оппонента.

ТРИ ФОРМЫ

Формы — это то, как мы будем расценивать конфликт и ответную реакцию на него, но формы — это не просто символы на карте или схемы. Три формы, с которыми мы будем разбираться, на самом деле содержат энергию, которая сопутствует действию или ответной реакции на конфликт. По мере продвижения вы начнете чувствовать, к чему вы склонны, когда становитесь одной из фигур.

Три фигуры ответной реакции на конфликт — это треугольник, квадрат и круг. Как мы увидим более детально, они распределяются по категориям следующим образом:

Отпор Уход Ничегонеделание Обман Переговоры Айки

Давайте рассмотрим их одну за другой.

ТРЕУГОЛЬНИК

Треугольник наиболее часто ассоциируется с Отпором. Его форма указывает на вхождение, движение в пространство атакующего, или, в случае самого атакующего, его движение в ваше пространство.

Но треугольная ответная реакция может быть либо негативной, либо позитивной, центрированной или нецентрированной. Если вы переключитесь в треугольный режим и потеряете свой центр, вы будете очень значительно отличаться от центрированного человека в треугольном режиме:

Отцентрированный Неотцентрированный

динамичный	агрессивный
протыкающий	входящий
энергичный	задиристый
целенаправленный	
надменный	

сильный гордый

Человек, который становится отцентрированным треугольником, движим силой. Попробуйте, всего на несколько мгновений, испытать ощущение этой формы. Станьте прямо и выставьте одну ногу вперед для того, чтобы сохранить равновесие. Разверните тело слегка в сторону так, чтобы ваше правое или левое плечо было направлено вперед. Посмотрите вдоль этого плеча и представьте, что вы развернулись лицом к другому человеку. Отцентрируйтесь, слегка согните колени и поднимите выставленную вперед руку вверх до уровня плеча так, чтобы вы указывали на “другого человека”.

Вы в Виде Отцентрированного Треугольника

Заметьте, как форма треугольника начинает настраивать вашу энергию, ваш дух на основательную атаку. Удар вперед направлен из сильной основы. Намерение ясное и чистое, как стремительное движение сторон треугольника к вершине, а ваша собственная внутренняя энергия начинает трансформироваться в “треугольное чувство”.

Теперь постоянно держите в голове, что мы говорим о наилучшем способе “хорошей”, сильной треугольной ответной реакции. Слишком часто мы встречаем людей, которые, оказывая Отпор, геометрически больше похожи на это:

Они молотят во все стороны, поскольку не знают, в чем, собственно, дело. Часть их восстает против подлинной несправедливости, другая часть восстает против страхов, оставшихся еще с детства, третья же часть разозлена недавними, не связанными с конфликтом событиями, а четвертая восстает только потому, что “так положено”. Ваша основа мечется в истерике, без поддержки, неуверенная в самой себе, скошенная под углом для быстрого побега на случай, если конфликт станет слишком жарким. И к

тому же эта неопределенность: часть человека хочет драться, а часть хочет бежать ко всем чертям.

Выступая против объединенного намерения — подлинной основательной треугольной энергии, — этот человек практически сам напрашивается на разгром.

Вы начали ощущать, что такое “быть” отцентрированным треугольником. Вы почувствовали фокус, ток энергии в единственном направлении. Теперь все, что вам нужно сделать, — это напомнить себе — прямо посреди конфликта, — что вы треугольник (если это именно та ответная реакция, которую вы выбрали). Вы будете удивлены тому, как ваше тело отреагирует на эту команду. Заметьте, вы не должны обращаться к самому себе с лозунгами: “Обороняйся!”, “Прекрати быть сентиментальным слюнтяем!”. Ваш дух не в состоянии быстро отреагировать на подобного рода окрики. Это пораженческие, усложняющие и бесполезные выражения. Треугольная форма уже содержит в себе все, что вам необходимо.

Но треугольная форма или состояние духа важны для Ухода точно так же, как и для атаки. То, что вершина треугольника направлена в сторону от конфликта, означает лишь перемену направления, но не перемену в духе или намерении. Когда вы выбираете Уход, вы должны двигаться быстро и эффективно. (“Какое, к дьяволу, отступление! Мы просто наступаем в другом направлении!”)

Большинство людей думает об Уходе как о последней возможности (если они вообще о нем думают). Их застает врасплох. Их “организованное” отступление больше напоминает галлов, бросающихся врассыпную перед ордами вестготов.

Вы практически слышите внутренний монолог, происходящий внутри человека, представленного этой фигурой: “О, Боже мой! Я надеюсь, что он меня не тронет! О, Господи, как мне сейчас влетит! Может, двигаться быстрее, но, Господи, я же неудачник! Помогите! Нет, сбегу, буду бежать как полоумный!”

Люди, которые действительно успешно атакуют других людей, задирают их и направляют на них свою агрессию, просто обожают Уходы такого рода. Они будут продолжать наступать до тех пор, пока их жертвы не научатся быть более треугольными.

Напротив, внутренний монолог цельного, отцентрированного треугольника абсолютно отличен от приведенного выше. По существу, никакого внутреннего монолога и нет. Вы находитесь в расслабленном состоянии осознания, осознания того, что происходит. Вы просто позволяете этому происходить, доверяете своим импульсам и следуете им. В этом и заключается разница между тем, чтобы пытаться заставить брак “работать”, и между тем, чтобы просто любить своего мужа или жену.

Опять же, как и в случае с треугольником в режиме атаки, треугольник в режиме Ухода обеспечит вас абсолютно всем, что вам необходимо знать.

Почувствуйте себя треугольником —и вы будете двигаться, думать и реагировать как треугольник. Ваше намерение станет цельным, а когда вы почувствуете, что паника пытается завладеть вами, просто сконцентрируйтесь и ощутите себя в пространстве треугольником, и ваш Уход будет совершенным.

Когда освоитесь с треугольностью, проверьте свои собственные ощущения применительно к выражениям, которые наиболее часто ассоциируются с треугольником, независимо то того, в какую сторону он направлен: вход, выход, нападение, сражение, бегство, уклонение, преследование, выслеживание, борьба, попытка свести концы с концами, толкание, удирание, повышение ставок, перескакивание на другую тему, разделение, наседание на кого-то, отступление, дезертирство, пристрелка.

КВАДРАТ

Наиболее часто квадрат ассоциируется с такой ответной реакцией, которую мы называем Ничегонеделанием. Эта форма выражает стабильность, защиту и безопасность. К тому же она несет в себе энергию негибкости и нежелания перемен.

Как и треугольник, квадрат может быть как позитивным, так и негативным; отцентрированным и неотцентрированным. Если вы примете квадратную форму и потеряете свой центр, то вы будете весьма отличаться от отцентрированного квадрата:

Отцентрированный	Неотцентрированный
солидный	тяжеловесный
стабильный	
несокрушимый	
застывший упрямый	
надежный отстаивающий позиции	
скупный боящийся сдвинуться с места	

Человек, который становится отцентрированным квадратом, действует от силы. Попробуйте, всего на несколько мгновений, поэкспериментировать с формой квадрата. Почувствуйте себя квадратом.

Станьте, стопы на ширине нескольких дюймов, колени слегка согнуты. “Квадратно” (прямо) посмотрите вперед. Выставьте вперед одну ногу и восстановите равновесие. Найдите свой центр.

Если вы позволите своим рукам свободно раскачиваться впереди назад (как это показано на диаграмме), то область, занимаемая вашим телом, если смотреть на нее сверху, грубо будет представлять собой квадрат. У него есть четыре прямых угла, каждый из которых зависит от других и поддерживает их. И он предоставляет атакующему все свои четыре укрепленные стороны. Он позволяет вам разворачиваться и встречать лицом любой натиск. Пусть ощущение стабильности и мощи течет через вас, позволяя вам почувствовать себя крепко заземленным, отцентрированным квадратом. Сохраняйте свой центр и помните, что у вас полное право стоять там, где вы стоите, и думать так, как вы думаете. Позвольте себе держаться своих убеждений, но стойте спокойно. Не пытайтесь скрежетать зубами и царапать землю ногтями. Ваш

центр удержит вас.

Вот те вещи, которые вы должны начать ощущать, когда во время конфликта вы выбираете Ничегонеделание. Вы не нерешительны, вы ничего не проигрываете. Просто вы квадрат — но вы стали им по собственному выбору.

Для того чтобы проникнуться духом и энергией квадрата и начать чувствовать природу трансформации, взгляните на эти квадратные выражения: держаться своего мнения, сохранять спокойствие, рассматривать альтернативы, воздерживаться от суждений, оставаться непоколебимым, “позволить ему наказать себя самому”, выждать, быть несокрушимым, отдать якорь, пережить бурю, удерживаться, держаться своего, быть надежным, быть крепким, быть основательным и прочным.

КРУГ

Дух круга является основным для трех возможностей разрешения конфликта: Обмана, Переговоров, *Айки*. Каждая из этих возможностей, как мы это уже видели, отличается от других, но всем им присущи многие аспекты кругообразности. Более того, в каждом случае кругообразность эта особого рода, в зависимости от того, говорим ли мы об Обмане, Переговорах или *Айки*. Это не кругообразность ради кругообразности; это не кругообразность ради того, чтобы быть скользким и неуловимым. Это скорее имеет отношение к тому свойству круга, которое позволяет вам “поворачиваться вместе с ударами” и в результате “развернуться” и увидеть вещи с точки зрения другого человека. Нам всем знакомы люди, с которыми мы не можем поладить. Они держатся в стороне, они сами по себе сдержанны, или все что угодно, и мы реагируем на них по-разному, они возбуждают в нас все, начиная от легкого любопытства до настоящей враждебности. Это не дух круга, о котором мы говорим.

Мы предлагаем вам стать кругом, который может принимать силу, поворачиваться вместе с ней и перенаправлять ее в безопасном направлении.

Как и со всеми остальными формами, с которыми мы имели дело до сих пор, круг имеет позитивные — отцентрированные и негативные — неотцентрированные стороны. Помните, все зависит от того, будете ли вы делать все из своего центра или нет.

Отцентрированный

текущий

в состоянии принимать силу

видит все стороны справедливый

своего мнения

неожиданный гуманный благоразумный

слабый противник

принимающий

невротичный

осторожный

трусливый испуганный

Неотцентрированный

непостоянный/ветреный

можно скатить с места

не имеет

хитрый

Человек, который, будучи круглым, сохраняет свой центр, может двигаться, вращаться, течь и расслабляться, подобно листку дерева в бурных потоках реки. Неотцентрированный кругообразный человек постоянно уклоняется, увиливает, прячется, хитрит и просто камнеет от мысли, что его поймают.

В этом-то вся разница.

Представьте себя кругом. Станьте удобно, одна нога выставлена вперед. Повращайте бедрами из стороны в сторону, а затем пусть ваши руки последуют за бедрами. Важно не размахивать руками, просто позвольте своим отцентрированным бедрам раскручивать ваше тело, увлекая за собой руки. Опустите свой центр и сохраняйте его там. Если сможете, провернитесь так, чтобы стоящая сзади нога стала передней. Не беспокойтесь о своей форме, просто сознательно почувствуйте себя кругом, который может двигаться, катиться и течь в ответ на любое воздействие.

Прочувствуйте этот круг изнутри. Вспомните, как было весело в детстве, когда вы описывали бесконечные круги до тех пор, пока не падали от головокружения и смеха. (Если большинство из нас попробует проделать это сегодня, то нас, по меньшей мере, хватит легкий удар!)

Вращаясь от бедер, осознайте это чувство и помните, что в конфликтной ситуации вы сможете свободно течь с любой силой. Знайте, что, поворачиваясь, вы можете видеть все и со всех сторон, что вы можете воспринять все, что может быть брошено в вас в любом из 360 возможных направлений, и по-прежнему катиться или течь вместе с атакой.

Сохраняйте воспоминания об этих ощущениях, когда мы будем рассматривать особенности кругообразности трех круговых ответных реакций.

Круг Обмана

Мы привыкли, что люди, использующие Обман, чаще всего предстают в некой странной форме, подобной этой:

Да, кстати, вы не слышите, что происходит в голове этого человека? Это очень похоже на десятилетнего ребенка, явившегося в школу неподготовленным к занятиям:

“Если она меня вызовет, я просто выйду! Нет, не надо этого делать! Если она спросит, как пишется это слово, я скажу, что мой старший брат умер вчера вечером и у меня не было возможности выучить урок. Нет, она никогда этому не поверит. О Боже, почему я этого не выучил?” Учительница вполне может почувствовать своим центром ту агонию, которая происходит в этом ребенке. И что она делает? Она атакует, конечно же. “Билл, произнеси, пожалуйста, по буквам слово “независимый””.

“Мисс Моран, я не выучил это слово, потому что вчера мой отец попал в автомобильную катастрофу и нам пришлось ему помогать, это было ужасно...” Ну, остальное вы знаете. Вместо того чтобы просто получить

двойку за урок, Билл начинает переживать настоящую драму по поводу лжи, морали и этики, и в результате он вообще начинает думать о том, что лучше бы он умер.

Ну что, вы уже переросли Билли? У вас уже нет ничего общего с этим десятилетним ребенком? Что-то мы в этом сомневаемся. Большинство из нас по-прежнему подходят к обману — белому, серому или черному — с отношением и настроением Билли. Нам не нравится наше собственное вранье, мы чувствуем себя виноватыми за свои чувства и презираем себя за то, что не смогли соврать что-нибудь поприличней! Люди всегда говорят: “Я не могу делать этого не краснея”, “Меня всегда выдает лицо”.

Будьте круглыми.

Почувствуйте этот круг и двигайтесь вместе с атакой. Избавьтесь от чувства вины, просто осознайте, что круг действует в духе защиты. *Айки-тактика* не требует от вас того, чтобы вы выкручивались на контрольной работе по правописанию, и не учит вас обманывать из желания повеселиться или ради выгоды. Мы надеемся, что вы не будете использовать свою кругообразность не по назначению. Вы должны быть сфокусированы на разрешении конфликта и на восстановлении гармонии, а не на спасении собственной шкуры или на желании разделаться с кем-нибудь.

Если в конфликте вы выбрали Обман, будьте центрированными и круглыми.

Круг Переговоров

Сколько из вас вступало в Переговоры подобным образом?

Вы *хотите* быть кругообразными, но вы не можете отделаться от своей слабой карты, атаки. Вы *хотите* быть рассудительными или вы даже говорите, что вы рассудительны, но этот треугольник высказывает прямо из вашей дискуссии! Если атакующий достаточно чувствителен, то он может почувствовать, что половина вас округлая, но он будет вынужден реагировать на ваш треугольник, поскольку именно это ему угрожает. Происходит же то, что вы пытаетесь сочетать или просто забыли *не* сочетать две разные ответные реакции на конфликт. Например, вы пытаетесь быть рассудительным, стараетесь понять точку зрения другого человека:

Вы: Да, я тебя понимаю, Эд, но ты не понимаешь. *Вероятно, это больше твоя проблема, чем моя...*

В самый разгар Переговоров высказывает треугольник. Что-то в вас хочет разделаться со стариной Эдом, и Эд, если он хоть в малейшей степени боец, сделает так:

Эд: Неужели? А как тебе понравится такая проблема! (С этими словами Эд врезает вам по носу.)

Это сложно, поскольку очень часто мы не осознаем тех сигналов, которые сами же посылаем. Мы думаем, что мы кругообразны, но через два часа после перебранки мы начинаем понимать, что были скорее треугольными.

Это вопрос постоянного повышения уровня нашего осознания, контроля своей формы и извлечения ее сущности.

Переговоры, таким образом, требуют не того, чтобы вы полностью капитулировали, а того, чтобы вы были текучими, гибкими и достаточно кругообразными для того, чтобы разворачиваться и видеть все стороны, при этом сохраняя свой центр.

Круг Айки

И наконец, ответная реакция *Айки*, реакция, которая требует от вас самого совершенного круга, которого вы только можете добиться. Если вы кривобоки или неотцентрированы, ваша реакция будет так же эффективна, как долгоиграющая пластинка с дыркой на два дюйма в стороне от положенного места.

Это клякса, а не ответ на конфликт. Она не в состоянии двигаться, ну разве что подобно клетке, одно движение ложноножкой за один раз. В то время как передняя часть продвигается вперед, ее задняя часть ожидает своей очереди убраться с линии надвигающейся атаки. Она постоянно представляет собой уязвимую мишень для любого, кто быстрее и проворнее. Она не может направлять или вести, поскольку на самом деле сама не знает, в какую сторону движется.

Типичным примером подобного рода кривобокого подхода к *Айки* могла послужить такая ситуация:

Марк: Шейла, мне не нравятся твои друзья. Совершенно не нравятся.

Шейла: Как ты можешь так говорить? Ну, я хочу сказать, почему ты мне это говоришь? Допустим, с твоей точки зрения, конечно, я полагаю... Эй, минуточку — если тебе не нравятся мои друзья, то что тебе нравится во мне?.

Шейла совершенно потеряла равновесие. Она запутала сама себя потому, что слушала одновременно слишком много сигналов. Она бы сделала гораздо лучше, если бы попросту сказала (из своего отцентрированного круга): “Мне жаль, что ты такого мнения”. Затем она могла бы перейти в режим квадрата и выждать, пока Марк не продолжит, пока не станет более конкретным и пока его собственная разбалансированность не сработает против него же самого.

Для того чтобы суммировать идею, энергию и дух круга, давайте просмотрим некоторые фразы, слова и выражения, которые обычны для этой формы:

Круг: (Переговоры) распутывать, обсуждать, приходить к компромиссу, идти на взаимные уступки, идти навстречу кому-то, торговаться, ходить кругами, уступить пару дюймов, “ты — мне, я — тебе”, заключать сделку, приходить к чему-то взаимоприемлемому.

Круг: (Обман) лгать во спасение, менять фокус, говорить полуправду, заставить кого-то остановиться, менять тему, прерывать конфликт.

Круг: (*Айки*) войти и развернуться, сочувствовать, присоединиться, плыть по течению, поворачиваться с ударом, посмотреть с его точки зрения, быть водой, а не скалой; пройти мимо в его башмаках; перенаправить его доводы, помочь ему увидеть, что происходит на самом деле; “походить в его шкуре”.

Уверяем вас, легких путей к *Айки-тактике* не существует. Но если вы будете практиковаться в распознавании и “овладении” этими тремя основными формами и при этом будете *сохранять свой центр*, то вы значительно продвинетесь на пути к эффективному управлению конфликтами.

УВЕЛИЧЕНИЕ СТАВКИ

До сих пор мы говорили об этих трех формах так, как будто каждая из них совершенно не зависит от других. В определенном смысле это действительно так, но в другом смысле это не совсем так. Вы не можете надеть на себя треугольник так, как вы надеваете на себя новую рубашку или кофту. И вы не можете его снять, чтобы снова стать квадратом или кругом. На самом деле, хотя все эти формы и отделены друг от друга, вы все время носите их с собой. В каждый момент дня какая-либо из форм преобладает, но остальные находятся тут же, доступные в случае, если они вам необходимы. Например, в режиме квадрата вы будете выглядеть примерно так:

В этом случае квадрат преобладает, но круг и треугольник по-прежнему здесь, на случай быстрого перехода

из квадрата в круг — или —

— из круга в треугольник.

Смысл в том, что каждый из нас всегда является чем-то, какой-то формой. Какая-то форма преобладает. И хотя переходы от одной формы к другой обычно практически неуловимы, большинство людей может легко быть отнесено к определенной категории, поскольку они соскальзывают в какой-нибудь один режим чаще, чем в остальные. Есть те, кто крадутся по жизни, подобно “тиграм”, следуя за вершиной своих треугольников, всегда выискивая, кого бы “убить” в том или ином смысле. С другой стороны, есть те, кто постоянно ищут возможности сбежать, их вершины всегда направлены в сторону от конфликта. Квадраты, как мы это уже видели, склонны твердо и непоколебимо стоять на своем, они могут быть упрямыми, как мулы.

Те, кто имеют тенденцию чаще всего становиться кругообразными, могут представлять во всех шести возможных видах: обманчивыми/изобретательными, рассудительными/говорливыми или сливающимися/слабохарактерными.

Держите в сознании, что у вас множество возможностей и все эти возможности вы постоянно носите с собой. Не замыкайтесь в рамках какого-то одного образа действия, исключая при этом другие.

Например, каков ваш образ действий прямо сейчас, когда вы читаете эту книгу? Если вы не соглашаетесь решительно со всем, что мы говорим, или выискиваете типографские опечатки для того, чтобы оправдать свое неприятие *Айки-тактики*, вы абсолютно четко принимаете треугольную форму. Круг и квадрат, незадействованные, отдыхают где-то внутри вас.

Если вас волнует то, о чем мы говорим, но вы не склонны понимать и практиковать это, вы по-прежнему в режиме треугольника, направленного *в сторону от* того, что вы переживаете.

Вы читаете спокойно, ждете, к чему же все это сведется — что же собственно из себя представляет *Айки-тактика* — в таком случае, вы удобно расположились в форме квадрата. Дайте Добсону и Миллеру достаточно времени, и они либо сами себя повесят, либо убедят вас.

Если вы реагируете активно, задаете вопросы себе и нам, то соглашаясь, то не соглашаясь, значит, вы пребываете в форме круга, в режиме Переговоров с текстом и его концепциями. Вы по-прежнему в форме круга, но не отцентрированы, если читаете и скользите мимо идей, говоря себе, что все это вам абсолютно не нужно, потому что все в полном порядке, за исключением, правда, того, что вы продолжаете терять контроль в своих конфликтах, а ваша жена попросту вышвырнула вас из дому, но вы в порядке. И, в любом случае, кому какое дело! Если вы в режиме *слияния*, вы не обязательно должны быть убеждены в правильности нашего подхода, но, пока вы читаете, вы примеряете на себя идеи и *сливаетесь* с ними, чтобы почувствовать, на что это похоже. Вы немного играете в игру под названием Как Будто. Вы читаете или делаете что-либо так, как будто это так и есть на самом деле. А затем, когда вы закончите, вы решите, подходит вам это или нет.

Вы должны начать постоянно осознавать, какую форму вы собой представляете. Сначала вам покажется, что вы сразу все три или две, или шесть каких-то других, которые вы сами в себе открыли: “Сегодня я чувствую себя ромбом”, “Я где-то между параллелограммом и прямоугольником...” Если вы поразмыслите над этим и приглядитесь к тому, что происходит на самом деле, вы обнаружите, что, независимо от того, вовлечены вы в конфликт или нет, вы принимаете какой-то аспект или аспекты одной из трех форм.

То же важно, когда вы вступаете в любого рода межличностные отношения. Независимо от того, конфликтные они или мирные, вы должны знать, в каком режиме вы находитесь и в каком режиме вы “должны” находиться. Только вы можете решить, что для вас означает это “должны”, используя наметки, которыми мы вас снабдили.

Учитесь использовать свое новое знание геометрии с тем, чтобы оно направляло вас в ваших конфликтных ситуациях. Когда ваша бывшая супруга или супруг валит на вашу голову всевозможные проклятия, скажите себе “Будь кругом”, и вы спасете эту голову.

Мы думаем, что повторение в уме форм вы найдете гораздо более полезным, чем бормотание себе под нос: “Если она скажет еще хоть слово, я ей такого задам!”, или “Мое время еще придет!”, или “Я не должен ему этого спустить!”

Ваше тело среагирует, ваш дух среагирует, и вы сделаете “правильно”, потому что ваш центр не даст вам потерпеть неудачу.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛИНИИ

Мы начали эту главу с того, что напомнили вам, что кратчайшим расстоянием, соединяющим вас и кого бы то ни было еще, является прямая линия. Формы атакующего и реагирующего на атаку разрешают свои конфликты на этой линии. Давайте взглянем на геометрию самой линии.

Любая серьезная атака направлена от атакующего к цели вдоль прямой линии:

Мы говорим “любая серьезная” атака потому, что несерьезные атаки в данном случае нас нисколько не заботят. Атака, за которой нет никакой силы, атака, которая неосновательна или плохо продумана, атака, которую ничто не поддерживает, — ни одна из них не должна даже беспокоить вас. Вы просто спокойно сходите с ее пути или взмахиваете кистью руки, и эти атаки растворяются в тумане непоследовательности.

Нет, разбираться нужно с серьезными атаками. А серьезные атаки строятся поперек или вдоль этой линии. За ними стоит определенное намерение. Атакующий полностью поглощен своей атакой, но, по иронии судьбы, именно эта его полная поглощенность настолько упрощает вашу задачу. Например, если человек со всех ног несется на вас, а вы просто сходите с дороги, то он будет продолжать бежать до тех пор, пока не зароется пятками в асфальт и таким образом не остановится. *Это* и есть полная поглощенность! Однако если этот же человек медленно подойдет к вам, а вы сойдете с дороги, то он сможет моментально снова направиться к вам и снова будет висеть у вас на шее. Следовательно, *чем сильнее атака, тем легче с ней справиться.*

Сложно поверить?

Мы предлагаем вам принять тот факт, что прогнозы на ваше выживание значительно улучшатся, если некто “действительно” набросится на вас. Так уж получается, что это правда. Чем больше нападающий поглощен атакой, тем легче вам с ним справиться, если вы отцентрированы. С самого рождения нас учили надеяться на то, что босс, жена, муж, сын, дочь, лучший друг, враг, хулиган не станут нас всерьез бить, они лишь немного побранят нас, и все. Но посмотрите на человека в форме треугольника на наших диаграммах. Представьте, как он приближается прямо к вам по этой линии. Представьте силу, желание и намерение, сфокусированные вдоль этой стрелы. Помните в таком случае, что, когда кто-то атакует вас вдоль этой линии, у вас остается 358 направлений, куда можно двигаться, чтобы просто и безопасно справиться с атакующим, — по существу, все направления, кроме севера и

юга.

Если вы будете двигаться на север, то нос к носу столкнетесь с нападающим; если двинетесь на юг, будете вынуждены убежать от него. Но в вашем распоряжении есть 358 безопасных направлений, куда вы можете двигаться с минимальными усилиями, даже не принимая в расчет немногим более сложное использование *Айки* (север и юг), которое могло бы добавить 2 дополнительных градуса к вашему жизненному выбору!

Хорошо, давайте прервем на мгновение урок по навигации и снова посмотрим на линию, которая соединяет вас с вашим нападающим. Заметьте, что она прямая. Она соединяет ваше сердце с его или ее сердцем. Он или она чувствует, что сердце не участвует во всем этом, но вы должны помнить, что это не так, иначе вы выпустите из виду защитный дух. Вы можете попытаться действовать окольными путями, прятаться от людей или поступать с ними нечестно, но *реальная* прямая линия по-прежнему существует:

Не важно, какая форма представлена, линия продолжает существовать между людьми в их взаимоотношениях. Трудности появляются, когда они начинают ее неверно воспринимать или притворяться, что ее не существует вовсе. Возвращаясь к нашей метафоре, давайте возьмем Робин Гуда и Маленького Джона. Бревно, на котором они стоят, — это физическое воплощение “воображаемой линии”, которая соединяет двух или более людей в их взаимоотношениях. Они не могут сойти с бревна, не вымокнув. Не можем и мы. Действовать вдоль какой-либо иной линии по самой меньшей мере непродуктивно:

а! — это представление В об А, но не *настоящий* А. В этом случае А атакует В, но В сбит с толку или ведет какую-то другую воображаемую борьбу. В результате А наносит четкий удар прямо в центр В. Все, что нужно сделать В, — это вернуться на линию, чтобы вступить в конфликт. Например, давайте представим, что А — это телефонная компания, а В — молодая девушка по имени Мэгги. Мэгги может быть охарактеризована как “полулиберальная” в своей политике, она в течение некоторого времени поддерживала различные движения. Когда телефонная компания набросилась на нее за неуплату телефонных счетов и пригрозила отрезать линию, Мэгги моментально перешла в режим треугольника, она готова оказать отпор. Подобно большинству из нас” она не доверяет большим корпорациям, и эта борьба с людьми из телефонной компании представляется ей борьбой человечества против монолита. Телефонная же компания, со своей стороны, рассматривает событие как простой вопрос неуплаты за оказанные услуги. Они еще не знают о том, что их компьютер ошибся.

Во время перепалки с начальником отдела Мэгги раздражается треугольной неотцентрированной тирадой:

Мэгги: Вам совершенно на нас наплевать! Вы все продали! Вы разрываете страну, и, хуже того, вы даже вмешиваетесь во внутренние дела зарубежных

стран. Я натравлю на вас...!

И она продолжает в том же духе. В результате своим бравурным выступлением она доводит представителя компании до такого уровня злости, где здоровое обсуждение просто невозможно. Компания отрезает ее линию.

Вы совершенно свободны согласиться с Мэгги, но речь шла не о том, вмешивается МТК в дела Южной Америки или нет. А шла она о том, оплатила ли Мэгги счет за услуги связи за последний месяц! В любом случае, у представителя была своя задача, он ее и решал, оставаясь на единственной прямой линии: был ли счет оплачен или нет? Если бы Мэгги оставалась на *этой* линии, она, возможно, заставила бы компанию пересмотреть точность своих компьютеров и то, как они обращаются со своими клиентами. Вместо этого она сражалась на своей собственной линии — линии, не соединяющей ее ни с кем, кроме совета директоров корпорации. А *их-то* поблизости и не было, чтобы ее услышать!

Ключ в том, чтобы *найти прямую линию, оставаться на ней и реагировать соответственно.*

В противном случае, вы кончите тем, что будете воевать с самим собой, как это было с Мэгги.

Для того чтобы стать большими экспертами в *Айки-тактике*, начните визуализировать линии, которые соединяют вас с людьми, с которыми вы имеете дело. Помните, эти линии не ограничиваются мужьями и женами, боссами и коллегами, они соединяют вас со всеми. *Подведем краткий итог:* геометрия — это способ видения того, что происходит в наших ежедневных конфликтах. Она проясняет и делает определенной динамику взаимодействия, указывает форму, которую следует принять, и курс, которому нужно следовать, если мы хотим выжить.

Осознавайте, какая форма преобладает — будьте кругом, квадратом, треугольником, — и используйте их в духе защиты.

Х

МНОЖЕСТВЕННАЯ АТАКА

*Ураган чудес дует непрестанно. Днем и ночью это необыкновенное явление
вздывается вокруг нас со всех сторон и (не менее удивительно) ни в
малейшей степени не беспокоит волшебного спокойствия Творения. Это
буйство и есть гармония.*

Виктор Гюго, “Вильям Шекспир”

Множественная атака именно это и подразумевает. Это ситуация, в которой вас осаждают не один атакующий, а несколько. Это конфликтное событие,

которое испытывает нашу реальную способность справиться с агрессией. Множественная атака устрашает.

Традиционно, как мы это уже отмечали раньше, нас учили тому, что большой силен, а маленький слаб. Логическое продолжение этого урока приводит к тому, что, когда людей много, они сильны, а когда их мало, они слабы. Таким образом, если нас будет немного, а их будет много, то логичнее всего ожидать поражения. Как мы увидим в дальнейшем, это совсем не так. Недавняя военная история полна примеров, когда партизанские отряды одолевали армии, значительно превосходящие их числом и вооружением.

В качестве первого шага необходимо осознать, что количество работает *против* многочисленных точно так же, как и *на* многочисленных. Например, представьте, что у вас пятьсот солдат против пятидесяти вражеских и вы должны их кормить, одевать, организовывать и распределять в десять раз больше, чем ваш оппонент. У вас может быть превосходящая огневая мощь, но вы должны обеспечивать боеприпасы и следить за тем, чтобы эта огневая мощь была направлена в нужную сторону. Тем временем ваш малочисленный противник относительно свободно бродит вокруг и совершает налеты на ваши линии снабжения. К тому же пятьдесят человек производят гораздо меньше шума, чем пять сотен, и могут развернуться более быстро и спрятаться более эффективно.

Итак, вам абсолютно необходимо запомнить, что, когда вы сталкиваетесь с множественной атакой, в вашей колоде по-прежнему все четыре туза; им же придется разделить своих тузов между собой!

Какие существуют примеры множественной атаки? Два родителя, агрессивно нападающие на ребенка, три сослуживца, изводящие четвертого, совет директоров, обрушивающийся на конкретного члена правления, пятеро соседей, ополчившихся против одной семьи, друг, который хочет, чтобы вы пошли с ним в одну сторону, в то время как другой хочет, чтобы вы пошли в другую. На самом деле, мы встречаемся почти с таким же количеством множественных атак в месяц, что и со столкновениями один на один.

Давайте посмотрим на геометрию некоторых типов множественных атак:

1. САНДВИЧ

В этом случае, А и а! атакуют В. Подобно любым хорошим нападающим, они окружают В и тем самым сводят к минимуму возможности В к побегу. В межличностных отношениях вам очень хорошо известна эта ситуация: Эдгар говорит, что вы эгоист. Затем, как раз когда вы заняты атакой Эдгара, Рэнди подходит и говорит, что вы нечувствительны. Как только вы разворачиваетесь, чтобы разобратся с Рэнди, Эдгар усиливает свою атаку, говоря, что вы паршивый администратор. Возможно, никто из них не прав, но они точно вас достанут. Как вы с этим справитесь?

Заметьте, что на рисунке А и а! оба направляют свои атаки прямо по линии, идущей в центр В. Но что будет, если В там не окажется? Что, если круг В неожиданно сдвинется?

В зависимости от скорости и проворства В, А и а! врежутся прямо друг в друга! В том случае, если их атака серьезная и полностью их поглощает, их собственная инерция пронесет их по линии, к которой они так привязаны. В таком случае будет в относительно безопасной позиции, в которой он уже сможет встретить их следующую атаку.

Давайте посмотрим, как это работает на примере.

Эдгар: Фрэнк, прошлой ночью ты вел себя по-настоящему оскорбительно!

Рэнди: Я надеюсь, ты собой гордишься, Фрэнк!

Эдгар: Как ты мог вести себя так грубо!

Рэнди: Я знаю, что Хелен прижимиста, но тебе вовсе не обязательно было говорить ей это в лицо!

Фрэнк: (Будучи кругообразным.) Я знаю, что вы оба расстроены по поводу того, что я сделал, и, возможно, мне понадобится ваша помощь. Эдгар, скажи мне, как бы ты уладил то, что Хелен постоянно опаздывает с уплатой своей доли арендной платы?

Рэнди: (По-прежнему несется вперед.) Я скажу тебе, как бы я уладил все это.

Эдгар: Подожди, Рэнди. Он спросил меня. Ну, во-первых, я бы не стал это делать при всех.

Рэнди: Да дело не в том, Эдгар! Дело в его отношении к этому. Он был настолько ироничен и злобен.

Эдгар: Ирония —это единственное средство, которым можно пронять Хелен. Я просто не стал бы этого делать перед всеми.

Фрэнк: (В поисках разрешения.) Я вижу, что с проблемой Хелен связано гораздо больше, чем я предполагал раньше. Давайте постараемся найти общие точки соприкосновения и затем уже будем от них отталкиваться.

Фрэнку не просто повезло, он в точности следовал диаграмме, двигал свой круг в отцентрированной манере и выскользнул из Сандвича, который приготовили для него Эдгар и Рэнди. Очевидно, Эдгар и Рэнди были тоже недовольны тем, что Хелен задерживает деньги за аренду, но они перенесли свою злость на Фрэнка. Фрэнк же помог им, позволив Эдгару и Рэнди на полном ходу врезаться друг в друга. Эта коллизия заставила правду выйти на поверхность, а затем позволила всем трем двигаться сообща к разрешению ситуации. Фрэнк позволил всему этому произойти лишь потому, что не воспринял атаки, направленные на него лично. Его центр помог ему оставаться вне зоны боевых действий.

2. ПЕРЕТЯГИВАНИЕ КАНАТА

Абсолютно то же самое происходит в ситуации, когда две противостоящие

силы тянут вас в противоположные стороны:

Если вы представите себе это геометрически, то A и $a!$ на самом деле тянут друг друга! Так же, как и в предыдущем примере, они атакуют друг друга. Тот факт, что B находится на их пути, может рассматриваться как случайная история, а не как трагедия. Конечно, если B будет продолжать стоять непоколебимым квадратом, то ему просто повыдергивают руки. Он должен быть в состоянии извлечь выгоду из того факта, что на самом деле A и $a!$ хотят друг друга. Он зрительно представляет себя веревкой и позволяет двум атакующим разбираться между собой. По мере того как разворачивается это Перетягивание Каната, он начинает чувствовать, что $a!$ сильнее A . И он становится треугольником, направленным в ту же сторону, что и $A1$. Посмотрите, что происходит теперь:

Под трубы и фанфары два треугольника перетягивают один! Как мы позже увидим, когда B и $a!$ будут представлять собой некую конфигурацию, движущуюся в направлении $a1$, B может перейти в круг и уйти с линии, чтобы A и $a!$ смогли разобраться в том, что же на самом деле происходит.

Давайте возьмем классический пример Перетягивания Каната из реальной жизни: сын-старшеклассник разрывается между матерью, которая хочет, чтобы он занялся гуманитарными науками, и отцом, который хочет, чтобы он стал инженером. Ситуация, возможно, банальная, но достаточно общая, чтобы обеспечить миллионы семей запасом конфликтов на всю жизнь.

Как на нашей геометрической диаграмме, отец и мать представляют собой два треугольника, которые тянут каждый в свою сторону. Для родителей это ситуация победы/поражения, замаскированная под знаменем “Что Лучше Для Младшего”. К несчастью Младшего, он не понимает взрослой битвы за власть; он не ощущает связи между этими перетягиваниями и воспринимает их как направленные лично на него. В конце концов, только Младший знает, что лучше для Младшего, так что ему придется учиться тому, как справиться с геометрией ситуации.

Сначала два треугольника тянут в разные стороны квадрат:

Мама: Поверь мне, сын, я на самом деле знаю, что для тебя лучше. Степень бакалавра искусств позволит тебе дальше заниматься любого рода деятельностью. Это сделает тебя разносторонне развитой личностью.

Отец: А степень инженера даст тебе хорошую работу и хорошую зарплату. Если ты сам себе не враг, ты выберешь техническое образование, как только впишешь свое имя в бланк заявления о приеме в колледж.

Младший стоит спокойно, сохраняет свой центр и переживает конфликт до тех пор, пока не начинает чувствовать, что одна сторона сильнее, чем другая, — не обязательно лучше для него, однако сильнее в смысле прилагаемых усилий. Голос отца становится громче, его примеры более многочисленны, его лицо краснее, так что Младший медленно превращается в треугольник, направленный в сторону технического полюса:

Младший: Я думаю, отец прав насчет свободы выбора в технической сфере, а также насчет неограниченных возможностей.

Отец: Конечно, я прав, черт побери!

Мать: Что *это* значит!

Теперь, когда Младший убедился в том, что его мать вот-вот сорвется, он становится кругом и убирается с дороги:

Младший: Отец, почему бы *тебе* не объяснить это маме? Я не так уверен в фактах.

Мать: Я не хочу, чтобы мне что-нибудь объясняли!

Отец: Это твоя проблема. Твоих мозгов уже не изменить, ты просто не будешь слушать простых вещей!

Мать: А как насчет тебя? Ты сидишь здесь и с помощью фактов и цифр рассказываешь нашему сыну, как выбросить свою жизнь на ветер! Почему ты думаешь, что всегда прав? Я воспитывала его, пока ты все время где-то шляется и что-то продавал. Ты даже толком его не знаешь. Так как же ты можешь советовать ему, что ему делать?

Отец: Я все время шлялся, чтобы заработать деньги для того, чтобы прокормить вас двоих! Ты сама его вырастила, а теперь хочешь, чтобы он получил образование, которое ничего не значит! Что дает тебе большее право, чем мне, рассказывать ему, что делать?

Теперь борьба спустилась (или поднялась, если вам так больше нравится) до своей сути: кто обладает властью, правом или авторитетом, чтобы управлять выбором Младшего? Вся мишура насчет технического образования против гуманитарного (даже если это и искренние мнения) отброшена в сторону. В зависимости от своих предыдущих взаимоотношений со своими родителями, мальчик может помочь им найти определенное разрешение посредством Ай ки:

Младший: Мама, папа” я очень внимательно вас слушал. Теперь скажите, правильно ли я вас понял. Мне кажется, что вы оба меня очень любите.

Мать: Конечно. Отец: Конечно.

Младший: Но мне также кажется, что ваш спор о том, кто будет выбирать для меня будущее, а не о том, стану я инженером или поэтом. Может, сперва нам необходимо разобраться с *этим*.

Отец: Ну, конечно, окончательный выбор за тобой, сын. Я никогда не имел в виду, что это не так.

Мать: Да, конечно, это твое дело, дорогой.

Младший: Я вас обоих очень люблю.

Родители Младшего могли бы и продолжить схватку; многие просто отказываются видеть реальную причину конфликта. Но они приняли его точку зрения, и они многое поняли. Они поняли, что их сын больше не будет играть роль жертвы в их стычках, что он уверенно идет по пути во взрослую жизнь и больше не будет прикрывать их настоящие мотивы. Парадоксально, но дар, который он им преподнес, был даром прямого столкновения, даром выяснения отношений отец—мать, а не мать—сын—отец и наоборот. Их способность уладить этот прямой конфликт определит, в каком направлении их отношения будут развиваться дальше.

Почти так же важно на мгновение подумать о том, чего не случилось. Младший не оскорбил своих родителей, он не выбежал с криками из дому; ему не пришлось выбирать свое будущее только для того, чтобы сохранить брак своих родителей; и он не покинул сцену, чувствуя себя до жалости маленьким. Напротив, он был миротворцем, восстанавливающим гармонию.

Каждый день профессиональные арбитры делают именно то, что сделал Младший; хорошие боссы пытаются уладить раздоры; учителя становятся между яростными спорщиками на детской площадке. И не имеет значения, двое против одного или две сотни против одного. Здесь применяются одни и те же принципы и решения.

3. ОНИ МЕНЯ ОКРУЖИЛИ

Конечно, не со всеми множественными атаками можно справиться так же легко, как с Сандвичем и Перетягиванием Каната. Некоторые из них выглядят скорее так:

Как мы видим, В окружен пятью атакующими. Вот он. Ничего Не Делает, а весь мир, похоже, собирается сделать его. Это не так.

Перестроим ситуацию. Теперь посмотрите на эту картинку с такой точки зрения:

Посмотрите, что происходит на самом деле, только забудьте, что бедный В осажден врагами, проблемами и атакующими. А и Аз толкают друг друга, А2 и А4 толкают друг друга, а а! вообще выводит все из равновесия! В действительности, всем А *необходимо* присутствие В, иначе они просто кучей повалятся на пол!

Все, что необходимо сделать В, так это стать кругом и начать вращаться в любом направлении. Из-за природы той силы, которую используют атакующие, они начнут соскальзывать и въезжать один в другого:

А съезжает по направлению к Аь а! и А2 сталкиваются и направляются к Аз, в то время как А4 въезжает в А. Как только начинается цепная реакция, В выскальзывает и становится за А4, там, где он может столкнуть всю стройную линию хора в беспорядочную кучу. Некогда невинная жертва, теперь он стоит за толпой, направляя ее туда, куда ему нужно. Процесс может повторяться независимо от того, сколько нападающих имеется в

наличии.

Теперь заметьте, что после того, как В оказывается не в середине, по сути дела, он движется так:

Если все А захотят перенаправить свою агрессию на В, им на самом деле придется карабкаться друг через друга, чтобы добраться до него. В может заняться А4 и утихомирить его, но А и остальные должны миновать А4, чтобы снова атаковать В. Это первое правило относительно того, как справиться с *любой* множественной атакой, и особенно атакой типа “Они Меня Окружили”: *всегда держите атакующего между собой и остальными атакующими*. Другими словами, используйте одного атакующего для того, чтобы прикрываться от остальных.

Это сложно, поэтому давайте еще раз посмотрим последовательность действий, которые вы предпринимаете, когда вас окружили. Во-первых” вы восстанавливаете свой центр и становитесь кругообразными. Во-вторых, вы начинаете разворачиваться из своего центра. В-третьих, как только атакующие начнут сталкиваться друг с другом, вы выскальзываете из центра и становитесь за ними, направляя их общее движение. В-четвертых, вы держите по меньшей мере одного атакующего между собой и остальными. *На протяжении всего маневра вы ни на мгновение не позволяете себе поверить в то, что вы окружены,*

По всей видимости, вам неоднократно приходилось сталкиваться с подобного рода атаками. Попробуйте вспомнить, как вы справились хотя бы с одной из них. Как вы на нее реагировали? Каков был результат? Посмотрите, как Линда справляется с одной из них.

Линде тридцать лет, она учительница средних классов. Линда верит в то, что может всесторонне развить личность ребенка в своей классной комнате, и она не делает слишком большого упора на конкретные навыки и умения, она пытается пробудить в детях самосознание и вдохновить их любопытство. В эпоху уменьшающегося рынка труда и увеличивающейся образовательной ответственности многие родители из семей среднего класса стали обращать свое внимание на приобретение их детьми определенных навыков. Линда оказалась загнанной в угол. Она верит в то, что делает, но если она будет это делать, то она открыто бросит вызов потребностям родителей своих учеников.

Она делает то, во что верит.

Сперва Линде удастся как-то выходить из положения. Однако постепенно она начинает осознавать, что за ее спиной в ее адрес делаются язвительные замечания — круговая атака нескольких родителей. Она знает, что дальше так не может продолжаться, поэтому двигается по прямой линии, чтобы привести эти атаки к прямой конфронтации. Она созывает родительское собрание, чтобы обсудить учебную программу, которой она придерживается.

Этим вечером Линда лицом к лицу сталкивается с устрашающим войском. Добрая дюжина пар родителей появилась на этом собрании. И из этой дюжины десять пар родителей хочет снять с Линды скальп. Возвратимся к

нашей геометрической картинке. Линда окружена двадцатью треугольниками, которые направлены на ее центр. Остальные четыре по большей части — квадраты, которые ждут, что же произойдет.

Линда восстанавливает свой центр. Сам акт центрирования помогает ей вспомнить, что родители здесь на самом деле не затем, чтобы расправиться с ней. Они волнуются о своих детях, беспокоятся о том, что, возможно, они плохо их воспитывали, они обеспокоены своим собственным, финансовым будущим, и вообще, им внушает страх тот мир, в котором они выросли. Эти родители объединены одним лишь желанием сделать своих детей умными — но не просто такими же умными, как все остальные дети! Через несколько лет эти дети будут соревноваться друг с другом за поступление в колледж, школу юристов и т. д. Таким образом, так же, как на рисунке, этим треугольникам на самом деле *нужно*, чтобы Линда была в середине, а не то они просто передерутся между собой.

После вступительных замечаний разгорается битва. Миссис Андерсон самая смелая и наиболее прямая,

Миссис Андерсон: У нас есть пять требований, выполнить которые мы требуем немедленно, иначе мы будем вынуждены потребовать, чтобы вас заменили как преподавателя наших детей. В этом нет ничего личного, Линда, но мы настроены достаточно решительно по этому поводу.

Линда обращает внимание на свое дыхание, чтобы помочь себе сохранить свой центр и удержаться от того, чтобы крикнуть в ответ: “Послушай, сестра, я профессиональный преподаватель и мне лучше знать, что лучше для ваших детей!” Она понимает, что миссис Андерсон, в лучших традициях агрессии, атаковала с такой силой, что практически потеряла равновесие. Лучший вариант для Линды стать кругообразной для того, чтобы позволить миссис Андерсон соскользнуть в сторону других атакующих.

Линда: Спасибо вам, миссис Андерсон, за вашу прямоту. А остальные родители уже ознакомились со списком требований?

Миссис Андерсон: Да, я думаю, некоторые уже ознакомились. Но я не уверена, что все.

Линда: Так почему бы вам не зачитать его нам?

Миссис Андерсон: Ну, хорошо. Первое: мы хотим, чтобы каждый день один час уделялся чтению. Второе: мы хотим, чтобы такое же количество времени уделялось математике. Третье: мы хотим, чтобы вы делали меньший упор на музыку и искусство. Четвертое: мы хотим курс учебных предметов, и пятое: мы хотим проведения регулярных контрольных работ.

Линда: Спасибо. Я ценю вашу заботу. Жаль, что не все родители так заботятся о своих детях, как вы. Все согласны с этими пятью пунктами, которые перечислила миссис Андерсон?

Если бы Линда приняла вызов по всем пяти пунктам и стала кричать о необходимости музыки и искусства и т. д., это бы ни к чему не привело. Вместо этого она спокойно развернулась из своего центра, позволяя миссис

Андерсон столкнуться лицом к лицу с остальными.

Миссис Барбер: Я не так уверена в необходимости урезания занятий по музыке и искусству.

Миссис Карпентер: Кому нужна музыка и искусство для того, чтобы получить работу? Мы здесь говорим именно об этом, не так ли?

Миссис Барбер: А разве мы говорим об этом?

Мистер Диксон: А что это за контрольные? Лонни не очень хорошо пишет контрольные...

Миссис Барбер: Я хочу знать, в чем цель хорошего образования!

Миссис Эдисон: В наши дни контрольные очень важны.

Миссис Андерсон: Господа! Мы уходим от цели того, ради чего мы здесь собрались!

Линда: Да, миссис Андерсон абсолютно права. Вы пришли сюда потому, что вы беспокоитесь о своих детях.

Линда, уйдя с дороги, теперь управляет всем из-за спины миссис Андерсон. Миссис Андерсон же, похоже, попалась, а остальные родители, как геометрические формы, не могут помочь ей выпутаться, они слишком заняты тем, что врезаются один в другого.

Миссис Андерсон: Я бы хотела услышать, что Линда может сказать по поводу этих пяти требований.

Со стороны миссис Андерсон это была прекрасная попытка снова направить атаку к цели. Но если Линда будет придерживать круга, перенаправляя новые удары, то она прекрасно справится и с этим.

Линда: Я уважаю те потребности, которые стоят за этими требованиями, но поскольку я учу *ваших* детей, то гораздо важнее, что *вы* думаете о них. Я могу очень долго говорить, но все по-прежнему будет сводиться к тому, что вы хотите для своих детей. Мне необходим ваш вклад.

Миссис Барбер; Я все-таки хочу знать, в чем смысл образования моего сына.

Миссис Карпентер: Уж во всяком случае, не в рисовании картинок и распевании песен, это я вам говорю.

Мистер Диксон: Почему Лонни постоянно должен будет писать контрольные работы?

Миссис Эдисон: Мой Джордж тоже не очень хорошо справлялся с контрольными, но он постоянно упражнялся...

Линда: Похоже, что у нас есть несколько противоположных мнений.

Миссис Барбер: Но вы же профессионал. Что *вы* скажете?

Теперь, если Линда станет квадратом и предложит свою собственную программу, состоящую из пяти пунктов, то она закончит тем, что предоставит миссис Андерсон вполне конкретную цель. Линда же остается кругообразной.

Линда: Спасибо, миссис Барбер, но я не могу отреагировать на ваш вопрос так, как вам бы того хотелось. Здесь собралась группа чрезвычайно озабоченных и чрезвычайно обеспокоенных родителей. Вы озабочены потому, что хотите своим детям добра; вы обеспокоены потому, что никто из вас толком не знает, что же на самом деле нужно вашим детям в десять или двенадцать лет. У вас есть свои мнения, некоторые мнения разумны, некоторые эмоциональны. Я могу раздать всем вам некоторые тексты, которые, по моему мнению, весьма важны, и мы можем регулярно встречаться для того, чтобы обсуждать их, но я не могу стоять здесь и говорить вам, правы вы или не правы. Дальше, мы можем рассмотреть пункты, предложенные миссис Андерсон, один за другим и попытаться достичь согласия.

Линда обязательно должна вернуться к списку требований, поскольку миссис Андерсон — это тот треугольник, который она держит между собой и остальными потенциальными атакующими.

Результатом множественной атаки на Линду стало то, что у нее появилась возможность учить родителей своих учеников. Она провела серию групповых дискуссий и назначила миссис Андерсон председательствующей с тем, чтобы концентрировать внимание на процессе обучения, а не на методах ее преподавания. К концу года ей удалось *подвести* группу обеспокоенных родителей к пониманию того, почему так важно воспитывать личность, которая умеет учиться, а не сдавать контрольные работы. Линда “выиграла”, но выиграли и родители — а также и их дети. Потенциально дисгармоничная ситуация, наполненная злобой и враждой, превратилась в полноценный жизненный опыт для всех, кто был в этом заинтересован.

Не имеет значения, идет ли речь о борьбе между учительницей и родителями, начальником отдела и персоналом, председателем совета директоров и членами правления. В действии все та же геометрия и динамика.

Проблема состоит в том, что большинство из нас в таких ситуациях начинают неистовствовать и кричать о своих правах и мнениях. Мы гремим решетками клеток наших эго до тех пор, пока кто-нибудь нам не скажет, что мы просто великолепны. Мы думаем, что если мы окажем Отпор, то нас заметят, оценят и полюбят.

Это совершенно не так.

Даже если группа атакующих предстает абсолютно сплоченной, абсолютно единодушной во всем, то и здесь работает та же самая геометрия. Если бы все двадцать родителей договорились по всем пяти пунктам, высказывание Линды из середины все равно бы посеяло недоверие и неуверенность в нападающих. Они бы могли даже согласиться на урезание занятий по музыке

и изобразительному искусству, но они бы все равно разошлись бы во мнениях по поводу чего-нибудь еще — а этого Линде вполне достаточно для того, чтобы снова выйти вперед и повести всю группу к гармонии.

И вы не “разделяете и властвуете”. *Линда ничего не покорила*, кроме своего старого страха провала. Она работала в духе защиты и помогла каждому из своих потенциальных мучителей лучше понять, чего же они на самом деле хотят. Если бы она была нечестной, если бы она тайно радовалась про себя своей победе, то те же самые родители почувствовали бы это и Линда не дотянула бы и до конца семестра, *Айки-тактика* — это не мишура для отвода глаз; она не для демагоГОВ.

Подведем итог: Реагировать на множественную атаку — Сандвич, Перетягивание Каната и Они Меня Окружили — вовсе не просто, когда вы сталкиваетесь с ними в первый раз. Вам придется крепко сконцентрироваться на своем центре, чтобы ваши старые восприятия не “убедили” вас в том, что вы должны стать треугольными и проткнуть каждого атакующего. Вы должны научиться медленно выдыхать и расслабляться, чтобы по-другому увидеть то, что вашим глазам предстает как миллион орущих воинов, пытающихся поджечь ваш Форт Апачи.

Как это ни странно, но вскоре вы обнаружите, что множественные атаки и ваше гармоничное их разрешение воздаются сторицей. Они заставляют вас почувствовать себя абсолютно уверенными в своей способности справиться с любыми крутыми ситуациями, которые возникают у вас в жизни.

XI

НО НЕ СЛОЖНО ЛИ ИЗМЕНИТЬСЯ?

*И он изменил свое поведение перед ними,
и представился безумным в руки их...*

Книга Самуила 21:13

Да.

Но это не так сложно и не так травматично, как изменение Давида перед лицом Ахиша, короля Гата. *Айки-тактика* не просит вас симулировать сумасшествие. И, наоборот, если вы попытаетесь применить *Айки-тактику*, люди не заметят исходящего от вас свечения и не будут подходить к вам на улице, чтобы спросить, почему вы выглядите настолько уверенными. Привлекательные мужчины и женщины не будут из кожи вон лезть ради того, чтобы заполучить ключ от вашей двери.

Но вам уже будет ни к чему такое внимание. Вы почувствуете новую связь с самим собой и со всем человечеством. Вы будете проводить гораздо меньше времени, беспокоясь о том, что вы сделали или не сделали. Вы уже не будете

себя чувствовать виноватым и неконтролируемым, как раньше. Вы больше не будете чувствовать себя жертвой.

Хорошо, но как же начать? В течение многих лет вы разбирались со своими конфликтами каким-то определенным способом, и вам будет достаточно сложно попробовать какой-нибудь другой. Как можно после стольких лет борьбы с братьями и сестрами, с родителями и коллегами ни с того ни с сего стать спокойным, отцентрированным и кругообразным или квадратным?

Это просто. Вы сможете это сделать.

У нашего знакомого психиатра был пациент клептоман, который был вынужден продолжать воровать. На первом же сеансе, сидя на диване психоаналитика, клептоман сказал: “Я хочу прекратить воровать!” Психиатр, очень мудрый человек, подумал с полсекунды и сказал: “Ну? Так прекратите воровать”.

На первый взгляд, непонятно, кто пациент, а кто доктор.

Но если вы подумаете об этом, то что неверного в подходе нашего Доктора Медицины? Клептоман говорит, что хочет прекратить. Просто выражая, что одного желания должно быть достаточно, не так ли? Он знает в чем проблема, и ДМ дает ему решение: прекратить воровать.

Если пациент не может прекратить, то в чем же причина? Это неудача или воля? Неудача супер-эго контролировать подсознание? Неудача психиатра оказать помощь пациенту? Отсутствие самодисциплины? Развал закона и порядка?

Это имеет отношение к одному ключевому слову: *хотеть*. Что вы хотите? Ответ совсем не прост. Вы на самом деле хотите этого? Ответить на этот вопрос еще тяжелее?

Мы находимся на относительно безопасной семантической основе, если говорим, что клептоман хочет прекратить воровать. Но он говорит, что он не может. Что-то внутри него просто не дает ему прекратить. Мы должны предположить, что что-то внутри него не хочет прекратить, потому что если бы он *целиком, весь* действительно захотел бы прекратить, то он бы прекратил. Задача психиатра состоит в том, чтобы помочь ему найти, что это за другое желание, чтобы, говоря “Я хочу прекратить воровать”, он *весь* хотел этого.

Если вы на самом деле хотите прекратить “проигрывать бои”, или вы хотите прекратить всех доставать, или вы хотите прекратить постоянно спорить, то вы получите практически такой же совет, какой получил наш друг с липкими пальцами от своего психиатра:

“Ну так прекратите”.

Но вначале вы должны стать честными, честными до боли, и обнаружить, какая часть вас самих не хочет этого прекращать. Нет никакой биологической потребности в том, чтобы вступать в драку каждый раз, когда кто-то просигналит вам на светофоре; нет никакой биологической

потребности в том, чтобы орать, когда орут на вас; нет никакой экономической необходимости, которая требовала бы от каждой жертвы контратаковать в ответ на каждый джеб в свою сторону.

Так что где-то глубоко внутри вам должны нравиться:

Драки

Поражения

Дисгармония

(Кому, мне? Как мне может нравиться все это?)

Мы употребляем слово “нравиться” весьма вольно. Никому на самом деле не нравится проигрывать. Но нечто внутри каждого из нас требует определенного рода рискованного равновесия, зависящего от старых образцов конфликтов, преследований, проигрышей. Эти старые образцы дают нам ощущение того, что мы в равновесии, даже за счет нашего умственного здоровья. Сознательно мы действительно *хотим* прекратить все это. Помимо всего того прочего, что они могут с нами сделать, драки делают нас беспокойными, заставляют чувствовать себя варварами, заставляют бояться потерять контроль. И все же мы продолжаем драться. Мы пытаемся уравновесить нашу неуравновешенность, делая подобного плана деструктивные выборы.

Например, возьмите Роя — “нормального” во всех отношениях, но где-то глубоко внутри себя самого он не думает, что он такая уж стоящая личность. Он хороший парень, и все в вагоне пригородного поезда знают его в лицо, если не по имени. У Роя есть жена, двое детей, закладная и старуха мать, которая живет в его семье.

Рой неудачник.

Не такой, о которых люди снимают фильмы. Ничего особенно трагического или удручающего. Просто когда бы ни произошло какое-нибудь большое конфликтное событие — в теннисе, в бизнесе или в обществе, — Рой старается изо всех сил, а оказывается несчастным. Он либо воспринимает все слишком близко к сердцу и начинает злиться, либо теряет самообладание на полдороге и начинает себя жалеть.

Когда мы впервые встретились с Роем, он со всей откровенностью нам сказал, что ему надоело “задыхаться” и терять спокойствие всякий раз, когда он сталкивается с конфликтом. Он устал от постоянных тренировок дома, мелких перебранок и бурных столкновений. Ему также “не нравились” конфликты на работе, и он хотел бы быть в состоянии сыграть хотя бы один теннисный матч, не беспокоясь о необходимости самоутвердиться.

Рой хотел выигрывать.

Его не привело в бурный восторг наше “отступление” на тему игр с нулевой и ненулевой суммой, но он согласился, что, да, жизнь его неверно информировала насчет выигрышей и проигрышей. Он сказал нам, что хотел

бы “преуспеть” в духе и образе действий *Айки-тактики*.

Рой очень быстро выучил все концепции. В то время он еще не знал, что, хотя его сознание и понимало то, чему мы его учили, но нечто глубоко внутри переживало по-настоящему тяжелые времена.

Когда он начал применять *Айки-тактику*, он уладил несколько первых своих конфликтов достаточно успешно. Он доложил нам, что некоторые люди, с которыми он никогда не мог “управиться”, теперь были замечательно покладистыми и что он чувствовал эйфорию по поводу своих успехов. Его страхи, что его слова будут звучать ненатурально, пропали.

Но вскоре Рою стало как-то не по себе в связи с тем, что с ним произошло. Его первоначальная эйфория развеялась. Постепенно он вернулся к своим старым моделям поведения. Для того чтобы снять самого себя с крючка, он обвинил *Айки-тактику*, сказав “Это хорошо для мелочей, но не для по-настоящему важных конфликтов”. Он принес нам истории, чтобы показать нам, где наша система провалилась. Он предпринял несколько круговых атак на нас, таких, как “Я не хочу сказать, что вы не правы, но...” и так далее.

Используя *Айки-тактику*, мы двинулись на Роя по прямой линии, чтобы заставить его в открытую выступить против нас.

Мы: Рой, что ты этим хочешь нам сказать? Ты ходишь вокруг да около, пытаешься нам помочь, но очевидно, что ты что-то скрываешь.

Рой: Это не работает!

Мы: Помоги нам еще немного. Будь более конкретным.

Рой: Вы, ребята, не знаете, о чем говорите.

Мы: Возможно, но ты должен сказать нам, где мы ошибаемся.

Рой: Ну, во-первых, вы абсолютно упустили тот простой факт, что иногда драться чертовски весело. Ничего неправильного в драке нет. Иногда неплохо вытряхнуть все это из своей системы!

Мы: Расскажи нам о драках, которые улучшают самочувствие.

О терапевтических драках. (Мы были неподдельно заинтересованы, поэтому перейти в *Айки* не составляло никакой проблемы.)

Рой: Ну, например, парень обещал мне, что телевизор починят к субботе, а когда я пришел к нему в субботу утром, он мне сказал, что телевизор будет готов не раньше понедельника. Тут он у меня и отхватил. Обычно, наверное, я бы просто покивал головой и сказал “о'кей”, но на этот раз я просто взбесился.

Мы: Так кто атаковал тебя в этой ситуации?

Рой: Никто. Просто сукин сын не починил мой телевизор.

Мы: Так это *ты* атаковал *его*.

Рой: Я был вне себя от ярости. А что, у меня не было на это права?

Мы: Конечно, у тебя было право разозлиться. Но Айки-тактика — это форма самозащиты, а не способ нападения на дрянь мастеров. Дай нам пример того, как наш подход подвел тебя, когда атаковали тебя.

Рой: Ну, моя жена наорала на меня прошлой ночью только потому, что я не сделал какую-то идиотскую работу по дому, и я наорал на нее в ответ. Я не собирался становиться для нее кругом, ну уж нет. И я вам скажу, это было здорово, выдать ей то, что она выдала мне.

Мы: А о чем она кричала?

Рой: Я пообещал ей почистить аквариум с тропическими рыбками на прошлой неделе, но я был слишком занят.

Мы: Что же она сказала? Конкретно...

Рой: Она сказала: “Почисть этот проклятый аквариум, или все эти проклятые рыбки подойдут!”

Мы: А что ты крикнул в ответ?

Рой: “Я почищу этот проклятый аквариум, когда у меня будет настроение и я буду готов!”

Мы: Что произошло потом?

Рой: Я разгорячился. Она назвала меня ленивым эгоистичным ублюдком, а я назвал ее кретинкой и сказал ей, что если она так заботится о рыбках, то могла бы почистить аквариум сама!

Мы: Чем дело закончилось?

Рой: Она выскочила из комнаты, хлопнула дверью и поплакала немного в постели.

Мы: Но ты чувствовал себя хорошо потому, что победил?

Рой: Я дал этому выйти наружу! Вот в чем проблема с *Айки-тактикой*. Она не дает тебе выплеснуть все это из своей системы. Это неестественно.

Мы: А ты был зол только потому, что на тебя накричали по поводу аквариума с рыбками?

Рой: Нет... У меня был плохой день. Аквариум был просто последней каплей.

Мы: Что же произошло на работе такого, что ты был так зол?

Рой: Начальник моего отдела велел мне переделать заново работу, над

которой я работал полторы недели.

Мы: Почему ты не выплеснул это из своей системы, накричав в ответ на него?

Рой: И потерял работу? С *ним* я был кругообразным.

Мы: Но ты же оказал отпор своей жене?

Рой: Я знаю, это было несправедливо, но я был в ярости.

Мы: Что первое ты сказал после стычки своей жене? Можешь вспомнить?

Рой: Я сказал, что мне жаль.

Мы: О чем же ты сожалел?

Рой: О том, что я накричал на нее, хотя это была не только ее вина. И о том, какими словами я ее обзывал.

Мы: Она приняла твои извинения?

Рой: Она была не очень счастлива по поводу случившегося. Я думаю, приняла.

Мы: И как ты себя после этого почувствовал?

Рой: Немного глупо.

Мы: А когда твой босс накричал на тебя, ты чувствовал себя так же?

Рой: Практически так же.

Мы: А как ты себя чувствовал, когда успокоился после схватки с телевизионным мастером?

Рой: Сначала я чувствовал себя великолепно, затем я подумал о том, что, возможно, я потерял самообладание. Свой самоконтроль. Я не знаю. Я чувствовал себя ребенком.

Мы: Всякий раз, когда ты теряешь самообладание или контроль, ты чувствуешь себя по-детски?

Рой: Да.

Мы: Так, может быть, именно так *хочет себя* чувствовать какая-то часть тебя?

Рой: Это глупо.

Мы: Неужели? Некоторое время ты неплохо справлялся, но затем ты начал соскальзывать назад. Так, как будто какая-то часть тебя самого не могла справиться с тем, что ты уже взрослый и нужно брать на себя полную

ответственность за улаживание конфликтов. Ребенок вновь заявил о себе, и ты стал терять контроль и самообладание, а в конце концов просто начал проигрывать. А сейчас ты возлагаешь на нас роль твоих родителей, которые говорят тебе, где ты пошел неверно. *Ты* хочешь прекратить. Ты должен покорить ту часть себя самого, которая этого *не* хочет.

Рой: Как?

Мы: Сначала признай таковой часть, играющую в маленького мальчика, а затем, когда почувствуешь, что она снова о себе напоминает, усмехнись, пожми плечами и скажи: “Нет. Только не в этот раз”.

Рой: Я попробую.

Подобно большинству людей. Рой начал с жалоб, которые имели мало общего с тем, что на самом деле его беспокоило: он сказал нам, что наша система не дает людям возможности дать выход злости. *На самом же деле* он хотел, чтобы *мы* сказали ему, как не давать выхода своей злости! Его умственное равновесие зависело от его центральной уверенности в том, что он ребенок, и к тому же плохой ребенок. Так что каждый раз, когда он начинал действовать так, как подобает взрослому и ответственному человеку, это угрожало его равновесию. Ребенку просто нужно было понять, что Рой интересная, стоящая и зрелая личность, которая не нуждается в том, чтобы подсознание шестилетнего говорило ему, что он неудачник.

Вот что мы имели в виду, когда говорили *хочет*. Мы все *хотим* бросить курить, но мы придумываем тщательные объяснения, защищающие нас от этой перемены. Мы все *хотим*, прекратить запугивать всех вокруг, но это угрожает нашим поведенческим моделям. Нам придется по ходу дела принять некоторую неприятную правду о самих себе. Нам придется признать, что некоторые проблемы навсегда останутся с нами. Но, в конце концов, мы начнем уверенно улыбаться, если научимся покорять эти проблемы.

СНАЧАЛА ВАМ НЕОБХОДИМ ПЛАН

Один из наиболее разумных и стройных методов составления планов пришел из театральной практики, из метода, приписываемого Константину Станиславскому, великому русскому учителю и режиссеру. Этот метод включает три пункта:

1. Цель: чего ты хочешь.
2. Препятствие: почему ты этого не можешь добиться.
3. Действие: что ты делаешь для того, чтобы добиться этого.

На листе бумаги напишите заглавие “Цель”. Это будет список того, что вы *хотите*. (“Хотеть” — это очень забавное слово. Лучше всего оно работает, когда выражается позитивно: “Я хочу быть приятным” или “Я хочу сливу”. Если это перевернуть, как вы будете не-хотеть что-то? Означает ли это то, что вы хотите нечто, что является ничем?)

В любом случае, если вы стремитесь к переменам в области своих личных конфликтов, напишите себе три хочу/цели. Будьте внимательны, формулируйте их в позитивной форме. Например, вместо того, чтобы сказать “Я больше не хочу быть неудачником”, вы можете сказать “Я хочу хорошо себя чувствовать в конфликтных ситуациях”. Не напрягайтесь, составляя этот список ваших желаний. И не редактируйте его. Вы даже можете самих себя удивить тем, что вас на самом деле занимает. Если ваш список будет содержать больше, чем три желания, — не страшно.

Определив свои цели, озаглавьте другой лист бумаги словом “Препятствия”. Ниже перечислите как можно больше причин, которые, по вашему мнению, не дают вам достичь каждой из трех (или больше) целей. Например:

Цель (Желание):

Я хочу быть о себе хорошего мнения .

Препятствие:

1. Я не уверен в том, что я стоящая личность.
2. Люди, которые меня окружают, меня не поддерживают.
3. Я застенчив.
4. У меня плохой характер.

Обдумайте и напишите как можно больше препятствий для достижения каждой из трех целей.

На третьем листе бумаги, под заголовком “Действия”, напишите, что вы должны *сделать* для того, чтобы преодолеть каждое из препятствий на пути к каждой из целей, которые вы указали. Например:

Цель: Я хочу быть о себе хорошего мнения.

Препятствие: Я не уверен в том, что я стоящая личность.

Действия:

1. *Напоминать* себе о том, что я могу это сделать.
2. *Вести себя* так, как будто я стоящая личность.
3. *Сфокусироваться* на своих сильных сторонах.
4. *Поздравлять* самого себя!
5. *Сохранять превосходство* над “ребенком” во мне, которому *необходимо* потерпеть неудачу.
6. *Отцентрироваться*.

Опять же, это только примеры, но заметьте, что список “Действий” выражен глаголами: *Напоминать, Вести Себя, Сфокусироваться, Отцентрироваться* и так далее. Другими словами, ваш список необходимого для достижения перемен выражен теми вещами, которые вы можете сделать, а не поучениями, иносказаниями или старыми поговорками типа: “Судят не по словам, а по делам”. Каждое из ваших действий направлено на то, чтобы вы получили то, чего хотите, независимо от того, что этому препятствует.

Это, конечно, сложно. Теперь вам осталось сделать то, что вы сами определили как необходимое. Прикрепите к стене свой список “Действий” и напоминайте себе о пунктах этого списка по несколько раз в день. Не отвечайте на телефонный звонок и не начинайте писать письмо, не убедившись в том, что вы отцентрировались и сфокусировались на действиях, которые помогут вам достичь вашей цели.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ?

Какое может быть заключение у процесса продолжительностью во всю жизнь? Независимо от того, чем вы занимаетесь, это всегда проблема вашего осознания происходящего, проблема того, как оставаться всегда отцентрированным и как восстанавливать контроль над этим центром, когда вы его теряете. Никому никогда еще не удалось покончить со своей ответственностью отдавать себе отчет в том, что происходит.

И, конечно же, если на самом-то деле вы не *хотите* меняться, то вы и не изменитесь. Как клептоману, о котором шла речь в начале главы, вам необходимо сделать выбор. Возможно, вы в состоянии с легкостью измениться, но вы просто можете этого не хотеть. Нам встречалось множество людей, которые, парадоксальным образом, чувствовали себя намного “здоровее”, когда попадали в нокдаунбвые конфликты. Они говорят о том, что *дают выйти всему этому из своей системы*, и тому подобных вещах. Но нам встречались и такие, кто пытается выяснить, насколько сильно кто-то их любит, вступая с этим кем-то в драку. Если их “оппонент” оказывает энергичный отпор — это любовь. Фриц Редл, великий детский психолог, писал о детях, для которых любовь — это настоящая угроза. Им необходим конфликт для стабильности.

Мы не можем с этим согласиться. Мы сделали другой выбор, и, хотя мы и защищаем права тех, кто сделал выбор, отличный от нашего, мы привержены нашему пониманию гармонии. Мы подозреваем, что вы тоже.

Где-то глубоко внутри.

XII

ТЕПЕРЬ ПОПРОБУЙТЕ САМИ

Тт, кто не принимает новых лекарств,

должен ожидать старых болезней.

Фрэнсис Бэкон

Прежде чем вы выскочите на улицу в поисках первого атакующего, вам, возможно, было бы полезно пройти маленький тест по *Айки-тактике*, чтобы посмотреть, чему вы научились.

Дальше приведена серия примеров конфликтных ситуаций. Для каждой из них, вы, основываясь на своем тренинге в *Айки-тактике*, должны решить, какие действия лучше всего предпринять. Как мы постоянно повторяем, не существует какого-то одного “правильного” способа уладить конфликт. Важно сделать выбор, который основывался бы на оценке *каждой* ситуации, и не позволять себе увлекаться старыми привычками или старыми страхами.

В конце главы вы найдете наше мнение по каждому из конфликтов, так что сможете сравнить вашу собственную реакцию с нашей. В каждом случае мы просим вас попытаться влезть в башмаки главного действующего лица и выносить как можно более обдуманные суждения.

СЛУЧАЙ №1: СЭМ

Сэм. Блотгетт, пятидесяти двух лет, разведенный. Торговый агент по продаже промышленных скобяных товаров, доход приблизительно тридцать тысяч в год. Живет один, иногда ходит на свидания, любит гольф.

Сэм в дороге, совершает объезд клиентов, — он работает только по предварительной договоренности, поскольку в его бизнесе единственная сделка может составить до двадцати тысяч долларов — в этот самый момент он сидит в приемной большой промышленной компании. Пять других бизнесменов тоже ожидают различных ответственных представителей компании. В данном случае клиент Сэма — Алан Хофстадер, сорокалетний мужчина, который просто наслаждается собственной репутацией прямого и откровенного человека. Но откровенность Хофстадера может с таким же успехом быть истолкована и как враждебность.

Сэм вот уже двадцать минут ожидает в переполненной комнате, когда наконец-то входит Холфстадер и начинает говорить нарочито громким голосом, чтобы всем остальным тоже было слышно:

Хофстадер: Блотгетт? Ты опять нам подсовываешь эту второсортную дрянь? Господи, ну у тебя и нервы! Последняя партия того мусора, который мы у вас купили, пришла с опозданием, половина заказа была вывернута задом наперед, а ваш рекламационный отдел попытался нас сделать на три тысячи баксов! Какого черта я вообще впускаю тебя сюда?!

Что бы вы сделали, если бы были на месте Сэма? Помните:

1. Хофстадер, судя по всему, и не собирается шутить, хотя, насколько знает Сэм, ни одно из обвинений не соответствует действительности.
2. Хофстадер также не подает никаких признаков того, что собирается оставить этот тон.

3. Это важный клиент.

Если вы выстроите ситуацию геометрически, то вам это должно помочь.

Когда определитесь с образом действий Сэма, откройте страницу 180, там вы найдете наше мнение по этому по воду.

СЛУЧАЙ №2: КРИСТИНА

Кристина Вогель, двадцать лет, студентка колледжа, живет в общежитии вместе с тремя другими девушками. У нее есть один постоянный возлюбленный. Она хочет стать писательницей.

Два часа ночи, Кристина возвращается с довольно травматичного свидания с Карлом, своим постоянным парнем. Карл опять принялся за старое, он снова говорил о том, что хочет бросить колледж и жениться. Кристина сказала ему, что у нее нет намерения бросать колледж, а ее желание выходить замуж прямо сейчас и того меньше. Карл разозлился и ушел, ни слова не говоря.

Одна из соседок по комнате, Барбара, еще не спит, пишет курсовую работу. Они садятся вместе выпить по чашке кофе, и Кристина только начинает чувствовать себя немного лучше, как Барбара, довольно резкая особа, начинает:

Барбара: Ты знаешь, Крис, я всегда заботилась о тебе, но я думаю, кому-то следует сказать тебе правду о тебе самой. Ты знаешь, при всей своей понятливости, у тебя есть проблема. Я думаю, что ты о ней даже не подозреваешь. Ты такая святоша, что никто не хочет с тобой встречаться. Я удивляюсь, как это Карл выносит тебя так долго! Что вы — как Кристина — делаете?

Помните:

1. До сих пор Барбара и Кристина неплохо между собой ладили.
2. Кристина ценит дружбу Барбары.

Опять же, постарайтесь представить себе это геометрически. Затем откройте страницу 183, чтобы узнать наше мнение.

СЛУЧАЙ №3: МАРТИ

Марти Франчини, двадцать восемь лет, восемь лет замужем, мать троих сыновей. Работает секретарем в приемной местной радиостанции.

Марти хочет получить должность помощника продюсера, эта работа означает больше денег, престиж и творческие возможности. Она волнуется и с нетерпением ожидает момента, когда сможет выяснить, получила она работу или нет. Но руководство решает нанять кого-нибудь со стороны. Марти узнает, что не получит эту работу из-за Бенджи, одного из штатных радиоведущих, который рассказывал всем, что Марти алкоголичка. До сих пор у Марти были довольно сердечные привет-как-поживаешь

взаимоотношения с этим человеком. У Бенджи не все в порядке с женой и возможно, что у него самого проблемы с бутылкой. У Марти нет никаких причин думать плохо о Бенджи. но ее источник, молодой ведущий, чья лояльность вне подозрений, убежден в том, что Бенджи похоронил ее возможность продвинуться.

Что вы — как Марти — сделаете?

Помните:

1. У Бенджи, *возможно*, на самом деле серьезная проблема.
2. Бенджи и Марти должны и дальше работать вместе.
3. Марти на самом деле хотела получить эту работу!

Снова воспользуйтесь своей геометрией А *ики-тактики* для того, чтобы выяснить, что же происходит. Наше решение вы найдете на странице 185.

СЛУЧАЙ №4: ЧАК

Чак Блинн, девятнадцать лет, помощник администратора в офисе большой больницы.

Обязанности Чака в больнице включают более или менее все, что никто другой делать не хочет. Он составляет графики дежурств, семинаров, собраний, внутренних служебных курсов и тому подобное. Это неблагодарная задача, потому что слишком уж запутаны проблемы персонала, финансовые проблемы и проблемы помещений. Когда все идет хорошо, все это приписывается в заслугу кому-то другому. Когда что-то не ладится. Чак Блинн становится козлом отпущения для всего офиса.

Ему дают задание устроить многоаспектную конференцию для сестер, работающих в Операционной. Это трехдневная конференция с одновременными семинарами и рабочими лабораториями по всевозможным аспектам процедур операционной. Чаку на каждом шагу мешают это сделать администраторы, доктора и медсестры, которые заняты более важными делами, чем помогать “ребенку” составлять графики и проверять наличие свободных помещений.

На второй день конференции Чака хватает за воротник хирург, который в ярости от того, какое ему отвели помещение: комната слишком мала для такого наплыва зарегистрировавшихся в последний момент людей. Более того, хирург заявляет, что заказывал шестнадцатимиллиметровый проектор, хотя у Чака нет никаких записей и он не помнит, чтобы этот доктор когда-либо просил обеспечить его аудио- и видеооборудованием. Хирург отказывается понимать наотрез:

Хирург: Послушай, мальчишка, мое время слишком ценно для того, чтобы бегать по всему зданию только потому, что ты не в состоянии удержать простейшие вещи в своей крошечной голове!

Обмен происходит перед небольшой аудиторией — несколько сестер и

администратор...

Что вы — как Чак — сделаете?

Помните:

1. Чак не помнит, чтобы его просили это сделать.
2. Хирург — важный человек среди персонала больницы.
3. Чаку не нравится его работа, но он все равно не хочет ее терять. Он надеется, что она приведет его к чему-то лучшему. Нашу точку зрения вы найдете на странице 187,

СЛУЧАЙ №5: СКИП ХАНСЕН

Скип и Элейн Хансены только что переехали в новый квартал со своими двумя детьми, восьми и десяти лет. Скипу тридцать шесть, Элейн тридцать четыре. Скип общественный работник, управляет местным консультационным центром для молодежи. Элейн — член СРА.

Самое первое, что заметили Хансены, когда переехали в новый квартал, было то, что их ближайшие соседи имеют привычку выпускать двух своих больших пуделей свободно бегать по двору. Вообще-то собаки довольно дружелюбны, но они решили включить пол-акра земли Хансенов в свою территорию. У Хансенов нет домашних животных, потому что у их младшего ребенка сильная аллергия на шерсть любых животных.

После недели хождения по собачьим экскрементам у себя на лужайке перед собственным домом, Скип идет к соседям и жалуется как можно более вежливо. На несколько дней собак сажают на цепь, но затем их хозяева возвращаются к своим старым неряшливым привычкам. Скип снова жалуется, и для того, чтобы от него отделаться, соседи проделывают то же самое, что и раньше. В конце концов, Скип в ярости вызывает местную службу отлова бродячих собак, которая забирает двух пуделей в собачий приют. В шесть часов вечера сосед, мистер Деверье, появляется на пороге дома Хансенов слегка на подпитии.

Деверье: Послушай, ты хам, ты должен мне десять долларов! Мне пришлось заплатить десять баксов, чтобы забрать назад своих собак, потому что ты на них наступал! Так или иначе, я получу с тебя эти деньги! Что вы — как Скип Хансен — сделаете? Помните:

1. Скип уже жаловался по поводу собак — очень вежливо.
2. Скипу и Эйлен нравится жить здесь.
3. Мистер Деверье опьянен больше, чем просто яростью. Наша точка зрения на странице 189.

РАЗБОР СЛУЧАЕВ: НАША ТОЧКА ЗРЕНИЯ НА

Случай N1: Сэм

Геометрия. Стадия №1

Стадия №1: Хофстадер атакует; Сэм центрируется, оставляя для себя открытыми все возможности. Ничего Не Делая до тех пор, пока не примет определенного решения.

Сложнее всего для Сэма — это сохранить центр посреди всего этого вихря. Он никак не мог предположить, что Хофстадер обрушится на него таким образом. Время и место за его разозленным клиентом, и Сэму придется очень постараться, чтобы добиться хоть какого-нибудь преимущества.

Тот факт, что здесь присутствуют и другие люди, делает ситуацию еще более сложной для разрешения, задействованы эго обоих мужчин: “Я не хочу, чтобы все эти люди видели, как меня оскорбляют” (Сэм) и “Я не прочь поработать на публику, и я знаю, как произвести впечатление” (Хофстадер).

Есть, однако, еще один элемент, который стоит за всем действием, а именно то, что у Хофстадера, может быть, и не все в порядке с головой, но он серьезный клиент.

У Сэма Блодгетта есть полное право не быть публично оскорбленным, В его контракте нигде не значится, что он должен принимать оскорбления от невротического клиента, во всяком случае, до тех пор, пока он, по тем или иным причинам, сам этого не выберет.

Сначала Сэм думает о том, чтобы коренным образом поменять ситуацию и выбить Хофстадера из лидирующего места. Он выбирает Уход (треугольник) очень специфического типа. Посреди урагана, устроенного Хофстадером, ведомый своим центром, Сэм проскальзывает мимо разозленного мужчины и, ни слова не говоря, проходит в дверь за спиной секретарши и направляется прямо в личный кабинет Хофстадера.

Геометрия. Стадия №2

Уход Сэма добавляет элемент неожиданности. Хофстадер, немного сбитый с толку, теперь вынужден последовать за Сэмом назад в свой собственный кабинет!

Как только Хофстадер входит, и они остаются один на один, Сэм пригвождает его вершиной своего собственного треугольника и оказывает Отпор.

Сэм: Послушайте, мистер Хофстадер, я не нуждаюсь в подобного рода оскорблениях с вашей стороны. Мы производим хороший товар, и если у вас возникают с ним проблемы, приходите прямо ко мне и я сделаю все, что будет в моих силах. Теперь давайте посмотрим, можем ли мы уладить то, что вас беспокоит.

Геометрия. Стадия №3

Эффекта, произведенного Отпором, достаточно для того, чтобы сдержать покупателя и заставить его перейти в режим Переговоров, в котором оба могут спокойно сесть и разговаривать разумно.

Геометрия. Стадия №4

Как мы уже говорили, существует множество других возможностей, зависящих от вашего личного видения ситуации. Вы могли бы почувствовать, что дух Хофстедера непоколебим, и предпринять полный и окончательный Уход. Или применить *Айки* прямо здесь в приемной — но, по нашему мнению, это было бы в высшей степени рискованно, Хофстадер устраивал представление, а решить что-нибудь во время представления очень сложно.

Или вы могли бы попробовать прибегнуть к Обману. Наш знакомый в подобной ситуации схватился за грудь и повалился на диван, стараясь выглядеть бледным. Атакующий, в любом случае опасный человек, расплатился раскаянием в собственной глупости, над ним еще и посмеялись, когда наш знакомый сказал: “Господи, если для того, чтобы привлечь *ваше* внимание, требуется сердечный приступ, то не хотел бы я предстать перед вашим советом директоров!”

Если вы выберете квадратную форму, решив переждать, пока Хофстадер сам себя не исчерпает, это тоже было бы вполне приемлемо. Но в присутствии аудитории Хофстадер очень быстро сам себя поставил бы в неловкое положение. А это не совсем то, что мы подразумеваем под духом защиты.

Единственная возможность, которую мы вам абсолютно запрещаем применять в этом случае, это попунктовое разбирательство в том, чья продукция лучше и чья бухгалтерия безупречнее. Поскольку это не ситуация выигрыша/проигрыша, то это будет борьбой только ваших эго.

Случай №2: Кристина

Геометрия. Стадия №1

Стадия №1: Барбара атакует; Кристина центрируется, оставляет открытыми все возможности. Ничего Не Делая до тех пор, пока не сделает свой выбор.

Время неподходящее, тайминг неподходящий, да и у Барбары к тому же преимущество неожиданности. Кому хочется обсуждать свои личные недостатки в два часа ночи? Особенно после того, как вы весь вечер спорили со своим любовником! Кристина могла бы убежать в свою спальню, хлопнуть дверью и заставить Барбару почувствовать себя немного виноватой, но она бы немногого этим добилась. И это уж точно не поможет ей спокойно уснуть.

Кристина могла бы и дальше придерживаться квадрата, позволяя Барбаре делать самой себе хуже, но это может заставить Барбару усилить свои попытки втянуть ее в рукопашную схватку.

Кристина могла бы направить свой треугольник на Барбару и оказать Отпор: “Мне все равно, что ты думаешь! Кто назначил тебя экспертом?” Но это, вероятно, будет именно той реакцией, которую она ожидает.

Лучшим вариантом нам представляется комбинированное использование Айки и Обмана: “Да, ты права, Барбара”. Это почти *Айки*, за исключением того, что Кристина на самом деле не верит в то, что Барбара права. Но в два часа ночи кому до этого есть дело? Если Барбара права, Кристина могла бы чему-нибудь научиться; если она не права, то она не права. Но реакция, к которой Барбара готова меньше всего, — это что Кристина *без тени иронии* скажет: “Да, ты права”. Кроме того, в ситуациях подобного плана не бывает ни победителей, ни побежденных.

Геометрия. Стадия №2

Барбару застали врасплох, и теперь ей необходимо заполнить пустоты, образовавшиеся в разговоре: “Ну... а-а, и что ты собираешься с этим делать?”, запинаясь говорит она. На что Кристина отвечает: “Не знаю”.

Даже при всем везении, Барбара в данной ситуации начнет неловко себя чувствовать. Кристина не дает ей ничего, с чем бы она могла работать, и Барбара может даже осознать, что у нее под ногами больше нет опоры и то, что она сказала, на самом деле не совсем правда.

Чаще бывает так (если атакующий — здравомыслящий человек), что атакующий начинает пятиться и наполняться, становясь все более и более кругообразным: “На самом деле, ты не так уж плоха. Может быть, я немного преувеличила...”

Геометрия. Стадия №2

Случай №3: Марти

Геометрия. Стадия №1

Стадия № 1: Бенджи атакует по кругу, в то время как Марти остается отцентрированной и Ничего Не Делает до тех пор, пока не сможет что-нибудь предпринять.

Атака Бенджи —это классическая круговая атака. Она разбалансирована, совершенно неожиданна и весьма разрушительна в момент удара в цель. Марти на самом деле потеряла возможность получить серьезную работу из-за бесцестной кампании Бенджи.

Ввиду важности этого события, Марти вдвойне сложно придерживаться последних уцелевших лоскутов уравновешенного подхода. Бенджи буквально вырвал еду у нее и у ее детей прямо изо рта.

Сначала она движется к Бенджи в треугольной манере только для того, чтобы, прямо предъявив ему свои обвинения, обнаружить, что он отказывается признавать какую-либо свою причастность к происходящему. Его фасад непроницаем. Не имея возможности применить к нему сыворотку правды в достаточном количестве, похоже, нет практически никаких шансов заставить его сознаться.

Геометрия. Стадия №2

Если бы это не было таким важным делом, для Марти, возможно, было бы оправданным вернуться в режим квадрата. Ничего Не Делать и выжидать, что же будет дальше. Но вместо этого она записывается на прием к своему боссу (который тоже задействован в этой ситуации) и, продолжая двигаться в форме треугольника, выкладывает свое понимание того, что произошло. Затем она просит своего босса назначить встречу, на которой бы присутствовали все трое: Марти, ее босс и Бенджи. Двигаясь по прямой линии, Марти все время уравновешенна, сохраняя свой центр, она стремится восстановить гармонию и истину.

Геометрия. Стадия №3

При столкновении Марти нацеливает свой треугольник прямо через Бенджи на босса, и Бенджи понимает, что не может дальше уклоняться. Босс ведь знает, откуда он впервые услышал о проблеме Марти с выпивкой, а теперь он жалеет о том, что поверил словам Бенджи, (Определенным образом, босс Марти был частью круговой атаки Бенджи, не взаимодействуя на одной линии с Марти.)

Как только Бенджи признается, Марти может принять кругообразную форму:

Марти: Послушай, Бенджи, я знаю, иногда жизнь сложна, и я знаю, что ты нервничаешь, работая с женщиной. Но давай посмотрим, как мы можем действовать сообща.

Геометрия. Стадия №4

Теперь все трое в режиме Переговоров.

В течение месяца Марти занимает должность помощника продюсера, и они вместе с Бенджи в состоянии работать в гармонии. Мы вас уверяем, что линия поведения Марти потребовала смелости и невероятного самоконтроля, но это ни в коем случае не было невозможным подвигом.

Случай №4:Чак

Геометрия. Стадия №1

Стадия №1: Хирург нападает; Чак центрируется. Ничего Не Делает до тех пор, пока не выберет подходящее средство.

Вероятно, самое важное здесь то, что Чак имеет дело не с изолированным событием, а с давно существующей проблемой: ему никто не оказывает поддержки и он попадает в роль “козла отпущения” всякий раз, когда возникает какая-нибудь проблема. Было бы, возможно, иначе, если бы он был некомпетентен, но просто не в этом дело. Очень важно, чтобы он избавился от этой роли. Чтобы этого добиться, ему необходимо сделать публичный, драматический прорыв. Так что, поворачивая ситуацию в свою пользу, Чак выбирает Отпор.

Геометрия. Стадия №2

Выбери Чак Ничего неделание и прими он оскорбления, ничего постоянного он бы не достиг. Выбери он Обман или Переговоры, опять же ничего бы не поменялось в основной структуре его работы. Чак осознал, что ему придется рискнуть всем для того, чтобы поменять все:

Чак: Послушайте, Доктор, я не обижаюсь, потому что вы разозлены по поводу этой ситуации. Я тоже зол, но я злюсь потому, что мне пришлось организовывать всю эту конференцию без какой-либо помощи с вашей стороны, со стороны администрации, участников или кого бы то ни было еще из присутствующих здесь! Но более того, у меня нет записи о вашем запросе насчет проектора просто потому, что вы не удосужились заполнить форму! Теперь вы можете продолжать нависать надо мной или попытаться вместе со мной решить проблему.

Хирург: Ну, уж от тебя я этого не потерплю!

Чак: Хотите, чтобы я прекратил, оставьте меня и определитесь, какую комнату вы хотите. Вы меняете комнаты, а я посмотрю, смогу ли я достать вам проектор.

С этими словами Чак, сохраняя центр, быстро выходит, оставляя хирургу выбор — либо продолжать обвинения, либо что-нибудь делать со своей толпой.

Геометрия. Стадия №3

После своей атаки Чак Уходит, оставляя хирурга стоять квадратом посреди холла.

Чак мудро сделал, заставив атакующего сфокусироваться на проблеме и ее решении. После этого, разумным образом дав выход своей злости и сказав то, что он считал необходимым сказать, Чак уходит.

Случай №5: Скип Хансен

Геометрия. Стадия №1

Стадия № 1: Мистер Деверье атакует, в то время как Скип Хансен

приберегает свои средства.

Эпизод с собаками так же близок к интенсивному конфликту, как и все рассмотренные нами раньше. Мистер Деверье абсолютно явно готов устроить сражение из-за десяти долларов и предательского вызова службы очистки. Он угрожает насилием, если не отстоит свою гордость и не получит свои десять долларов назад.

В реальном событии, откуда, собственно, эта учебная ситуация была взята, конфликт так и не достиг физического выражения, поскольку Скипу удалось очень хорошо его уладить. Он сохранил свой центр, несмотря на то что Деверье был существенно крупнее, чем он.

Скип: Я несколько не обвиняю вас в том, что вы так расстроились. Давайте, заходите в дом.

Геометрия. Стадия №2

В этот момент Скип сделал открытый ответный *Айки-ход*. Затем он слегка переключает скорость для того, чтобы развернуться и пригласить Деверье войти в дом. Он сделал хороший ход и отошел от Деверье с тем, чтобы позволить последнему последовать за собой внутрь. Поворачиваясь спиной, Скип как бы говорит две вещи, которые оказывают успокаивающее действие на разозленного соседа: “Я не боюсь” и “Я не собираюсь драться с тобой, так что *ты* тоже можешь не бояться”.

Теплое поведение Скипа вывело Деверье из равновесия; вместо того чтобы сфокусироваться на своей цели, он начинает чувствовать себя слегка обманутым.

Деверье: Слушай, Хансен, у тебя не было права вызывать полицию. Ты сперва должен был прийти ко мне.

Скип: Я думаю, я, должно быть, на самом деле был рассержен

Деверье: А?

Скип: Я, должно быть, действительно расстроился, чтобы сделать что-нибудь настолько крутое. Что-нибудь типа вызова службы отлова бродячих собак.

Деверье: Зачем ты это сделал?

Скип: Я очень расстроился.

Деверье: Это почему вдруг?

Заметьте, что Скип своими маневрами повернул ситуацию так, что теперь Деверье по крайней мере пытается смотреть в том же направлении, что и Скип. Они достигли своего рода гармонии, они в состоянии вести Переговоры, оба обсуждают чувства Скипа и причины, побудившие его вызвать службу отлова

Скип: Я не знаю. Может быть, я оскорбился потому, что вы не обращали на меня внимания?

Деверье: Что?!

Скип: Ну, я пару раз с вами разговаривал по поводу того, чтобы вы не пускали своих собак на мою лужайку, а они продолжали по ней свободно разгуливать. Я почувствовал себя униженным. Как будто ничего из того, что я говорю или делаю, на самом деле не имеет никакого значения.

Геометрия. Стадия №3

В этом месте Скип вовлекает Деверье в Переговоры. Процесс этот происходит постепенно, но как только Деверье начинает разбираться со *взаимными* проблемами соседства, он становится кругом. Затем, в четвертой стадии, наступает настоящее слияние.

Деверье: Это совершенно не так... Я хочу сказать, это ерунда. Мы просто забыли. Но это никоим образом не имеет отношения к тебе...

Скип: Да, я полагаю, что так. Но что мне было делать?

Деверье: Позвонить мне. Мне жаль, что они так тебя достали. Мы ничего этим не хотели сказать. Мы просто забыли, вот и все.

Скип: Да, я вас понимаю.

Деверье: Я просто не знал, что они тебя так достали. Мне очень жаль.

Скип: Мне тоже.

Геометрия. Стадия №4

Айки-слияние. Теперь обе “воюющие стороны” могут ощутить гармонию, действуя вдоль одной линии и расхаживая в шкуре друг друга. Деверье, подобно большинству своих братьев и сестер, и понятия не имел о том, что его действия оказывают какое-то реальное воздействие на других. Скип преподнес ему настоящий дар: дар осознания того, что он что-то значит — хоть и в негативном смысле. Не только атака была развеяна, но и вся ситуация с собаками была взята под контроль.

Невозможно вести какой-либо счет, чтобы определить, насколько хорошо вы справились с этими учебными конфликтами. Мы не можем вам сказать, что три “правильных” ответа из пяти дают вам проходной бал. Не существует правильных или неправильных ответов. Важно то, что вы начали делать выбор, основываясь на собственной оценке конфликтной ситуации, а не реагируете, руководствуясь моментальной вспышкой ярости, теориями выигрыша/проигрыша или остатками детского поведения, засевшими в вас.

Настоящее испытание вашего прогресса в *Айки-тактике*, безусловно,

произойдет в вашей реальной жизни.

XIII

САМЫЙ ЗЛОБНЫЙ АГРЕССОР ИЗ ВСЕХ

Это не коммунист или фашист, не ку-клукс-клановец, не психопат и не наемный убийца в толпе.

Агрессор—это вы.

Жертва —хорошая, стоящая личность, которая заслуживает самого лучшего. У жертвы есть полное право пройти по жизни без того, чтобы вы причиняли ей боль и страдание.

Жертва—это вы.

Каждый день происходят миллиарды внутренних “мордобоев” и самоубийственных атак на душу человеческую, которые остаются безнаказанными и неразрешенными.

В среднем, большинство людей, похоже, нападает на самих себя по меньшей мере раз в час. “Ты, дурак, зачем ты это сказал?” “Ты индюк! Кто тебе сказал, что ты умеешь играть в теннис?” “Ты придурок! Когда ты уже повзрослеешь?” Голос атакующего принадлежит нам, в то время как обращаемся мы сами к себе, ругая и приуменьшая все наши усилия, мысли, способности, физические данные, таланты лица, оттенок кожи и все остальное, за что мы только можем ухватиться. '

Атакующий неумолим. Мы, вероятно, обходимся с самим собой жестче, чем с любым из своих друзей. Атакующий не знает стыда. Он не знает определения “доброты”. Атакующий просто продолжает толкать нас все дальше и дальше от собственного представления о себе как о хороших, компетентных человеческих существах.

И не имеет особого значения то, как мы попали на этот жалкий путь — были ли наши матери сильнее наших отцов или наоборот — мы здесь, а не должны были быть.

Если *Айки- тактика* работает, когда на вас нападает кто-то другой, то она должна работать точно так же хорошо, если атакующий вы, а жертва — это ваша собственная самооценка. Хулиган есть хулиган, разбалансированность есть разбалансированность, а агрессия есть агрессия. Это может означать, что вам предстоит серьезно поговорить с самим собой — возможно, это будет довольно долгая беседа -- но это того стоит, поверьте нам.

Большинство атак, совершаемых на самого себя, строятся по тому же геометрическому образцу, что и атаки извне. Атакующее Я, как правило, треугольной формы и направлено прямо в вашу сердцевину, в ваше сердце, ваш центр, ваш дух, в ту “часть” вас самих, которая отвечает за

положительные эмоции по отношению к самому себе. Изучение этих атак показало, что, хотя эти атаки и нефизические, они могут иметь физические проявления. Например, если вы будете продолжать постоянно говорить себе, что вы неуклюжи, то так же точно, как то, что изюм сморщенный, вы будете спотыкаться при любой возможности. Или попробуйте бросать мяч в корзину и при этом снова и снова приговаривать “Я не сделаю этого, я просто не могу этого сделать...” Вам повезет, если мяч вообще коснется кольца. Нам особенно нравится один эксперимент: мы просим людей идти вперед и при этом думать, что они идут назад. Попробуйте и вы. Идите своей обычной походкой, но одновременно представляйте, что вы идете в обратном направлении.

Слишком многие из нас делают именно так и даже не подозревают об этом.

Хорошо, если геометрия та же самая, то ответные реакции должны работать практически точно так же. Мы можем оказать Отпор, Уйти, вступить в Переговоры, Ничего Не Делать или слиться со своим атакующим Я. Все, что нам нужно, — это оценить дух атаки, а затем реагировать.

ОТПОР САМОМУ СЕБЕ

Давайте предположим, что вы готовитесь идти на важную встречу по поводу трудоустройства, а ваш критический голос начинает говорить вам, что вы не подходите для этой работы, ваш внешний вид не подходит, и вообще вы им не понравитесь и так далее. Вы центрируетесь, становитесь треугольными и говорите в таком духе:

“Послушай, дружище, я не в настроении терпеть сегодня твое критиканство. Я говорю тебе первый и последний раз: не связывайся со мной”.

Если тот, кто вас атакует, настроен решительно, вам, возможно, придется переключить скорость, но это тоже нормально. Если, даже после того как вы дали ему нагоняй, ваше атакующее Я будет продолжать свои негативные замечания, вам придется попробовать какой-нибудь другой образ действий.

УХОД ОТ САМОГО СЕБЯ

Каждый день люди убегают от самих себя; но в данном случае мы просим вас, чтобы вы подняли использование Ухода до уровня сознания и использовали его только для очень специфических целей.

Скажем, вы выполняете какую-то сложную работу: вышиваете, столярничаете, делаете все то, что требует всей вашей концентрации. Ваш атакующий начинает подталкивать вас под руку: “Ты свалешь дурака!.. Осторожно!.. Ты никогда не был особенно умелым, не так ли!.. Слушай, ты столько работала, а оно все равно будет выглядеть паршиво... Как, впрочем, и все, что ты делала до сих пор...” Безусловно, вы могли бы столкнуться со своим атакующим лоб в лоб, как в предыдущем примере: “Слушай, голос” ты лучше заткнись и оставь меня в покое!” Или, по-прежнему оставаясь треугольными, вы могли бы направить вершину своей энергии, душевных сил и намерения в другую сторону — по сути дела. Уйти,

Например, вы работаете над вышивкой, и начинается атака: “Ты все

напортишь! Осторожней!”

Вы останавливаетесь на мгновение, центрируетесь и перенаправляете фокус вашей концентрации (вершину треугольника) как можно точнее на свою задачу. Не то чтобы вы просто не обращали внимания на внутреннюю критику; скорее, вы настолько поглощены своей работой, что у вас просто не остается места для проповедей и бредней негативного голоса.

Вы делаете это сознательно и делаете это из своего центра.

ПЕРЕГОВОРЫ С САМИМ СОБОЙ

Вы постоянно что-то обсуждаете с самим собой. Почему бы не формализовать эти эпизоды и не проникнуться духом компромисса?

Вы №1: Ты опять за старое. Ты принимаешь еще одно идиотское решение, по-моему, ты их уже сделал достаточно.

Вы №2: А что бы сделал ты?

Вы №1: Я бы не стал ей звонить так скоро после первого свидания, это то, чего бы я не делал.

Вы №2: Хорошо, а что бы ты *сделал*?

Вы №1: Я бы заставил ее думать, что я не очень-то волнуюсь.

Вы №2: А тебе не кажется, что это нечестно?

Вы №1: Я бы предпочел быть нечестным, чем позволить всем думать, что я не в состоянии назначить свидание.

Вы №2: Я в этом не уверен. Почему я не могу поступать так, как я чувствую?

Вы №1: Потому, что она неправильно это поймет.

Вы №2: В таком случае, я объясню ей. (И так далее...)

Переговоры хороши тем, что дают обеим сторонам личности справедливую возможность быть выслушанными. Заметьте, что Вы №2 говорил не очень-то и громко, больше слушал и кое-какие вещи принял к сведению. Не оказывая Отпор, он смог заставить Вы №1 вести себя рационально и высказывать свое мнение в разумной манере. Вы №2 был согласен на компромисс, и его дух был абсолютно открыт перемене. Этот выбор закончился гораздо более органичным диалогом, чем тот, который мог бы произойти в результате драки.

Еще раз, следуйте правилам Переговоров и обращайтесь к самому себе.

НИЧЕГОНЕДЕЛАНИЕ

“Эй, дурачина! С таким лицом, как у тебя, чудом будет, если кто-нибудь

когда-нибудь выйдет за тебя замуж! Эй, урод!"

Ничего неделание может стать в высшей степени эффективным средством, чтобы заставить свое атакующее Я отступить. По мере того как голос все продолжает и продолжает звучать, вы сохраняете свой центр, выжидая, пока не прекратится этот-поток непродуктивного мусора, пока вашему атакующему это не наскучит и он не отступит. Для этого необходима расслабленная улыбка, море терпения и сильный контроль над своим центром, но это делает чудеса. Знайте где-то внутри, что вы и на одну десятую не так ужасны, как говорит вам ваш атакующий. Знайте" что вы просто динамит и что вы можете пережить все эти детские атаки вашего внутреннего голоса.

ОБМАН СЕБЯ

Самообман едва ли требует какого-либо представления. Мы постоянно этим занимаемся и к тому же с превеликой легкостью. Для многих из нас единственная вещь, благодаря которой мы остаемся на ходу, — это наша способность заставлять себя думать, что все идет превосходно.

Но мы говорим не об *этом*. виде самообмана. Мы говорим о таком самообмане, который применяется сознательно. О такого рода самообмане, когда вы знаете, что делаете это, и знаете, почему это делаете. Вы выбираете Обман в форме круга как средство разрешения какого-то внутреннего конфликта.

Вам, вероятно, потребуется немного больше воображения и немного больше чувства юмора, чтобы использовать этот способ на самом себе, потому что вы слишком хорошо себя знаете. Но если его использовать правильно, он все-таки может работать на вас.

Представьте, что вы сидите в одиночестве в гостиной, только что уложив своих детей в постель со степенью сложности 9.9. Атакующий голос начинает тыкать вас в самое больное место: вашу способность (или ее отсутствие) быть родителем.

Вы №1: Ну, на этот раз ты все взорвал к черту, не так ли? Мне показалось, ты сказал, что не будешь делать ошибок своих родителей. Но, Боже, ты говорил в точности как твоя мать! Я тебя уверяю, твои дети вырастут и станут настоящими неврастениками после того, как ты с ними закончишь!

Вместо того чтобы оказать Отпор, или убежать, или Ничего Не Делать, или перевернуться на спину и притвориться мертвым. Вы №2 отвечает.

Вы №2: Я думаю, что буду хуже своей матери. То есть, если я уже настолько плох, почему бы не плыть по течению и дальше? Завтра я свяжу их и запру в подвале. Затем я приступлю к порке. Можно сказать, что пока что я их только слегка шлепал. Если мне повезет, я смогу стать первоклассным порщиком.

Вы.№1: Янешучу!

Вы №2: Я тоже. Я на самом деле собираюсь сделать все эти чудесные вещи.

Вы №1: Ты сумасшедший.

Вы №2: Не более сумасшедший, чем голос, который никогда и ни в чем меня не поддерживает, который никогда не говорит о том хорошем, что я сделал.

Вы №1: Я разберусь с тобой позже!

Вы №2: Не забывай писать!

Возможно, странный способ относиться к самому себе, но он все же справляется с задачей. Иногда вам необходимо всего лишь чуть-чуть себя обмануть, чтобы напомнить себе, что “Эй, черт побери, ты на самом деле классная личность!”

Сложность заключается в том, чтобы постоянно помнить, что здесь внутри существует *два* голоса, а не только один роковой голос. Если вы неклиническим способом разделили свою личность, все внутренние конфликты могут быть урегулированы, если вы объединитесь со своим отцентрированным, позитивным Я. И улыбайтесь!

АЙКИ С САМИМ СОБОЙ

Лучше всего, конечно, если вы можете слиться с самим собой. Но вы не всегда сумеете это сделать, однако можете искать больше и больше возможностей, чем вы в настоящий момент находите. Все мы можем.

Айки, как вы помните, кругообразно. Это вхождение и присоединение к силе разбалансированного атакующего, который угрожает уничтожить вас. Никакой разницы нет, если атакующий — это внутреннее я, которое утверждает, что имеет неоспоримое преимущество по части правды, красоты и доброты. Чтобы применить *Айки* к самому себе, вы просто подавляете импульс сражаться с атакующей силой и присоединяетесь к ней, гармонизируете с ней и ведете ее к безопасной для вас обоим позиции.

Например, вы усердно проклинаете себя за то, что не пришли на помощь своей ближайшей подруге:

Вы №1: Ты должна была что-нибудь сделать, когда увидела, что Джей кричит на Дайану. Ты должна была прийти ей на помощь, но ты была просто беспомощным цыпленком. Ты побоялась, что Джей переключится на тебя, не так ли?

Вы №2: Скажи пожалуйста, о чем это ты говоришь?

Вы №1: Ты слышала, что я сказала. Я назвала тебя беспомощным цыпленком. Трусихой!

Вы №2: Я знаю. Я просто интересуюсь почему.

Вы №1: Потому, что ты и есть трусиха.

Вы №2: Почему это тебя так сильно задевает?

Вы №1: Потому, что мне не нравятся трусы. Ты мне не нравишься.

Вы №2: И кто же я, по-твоему?

Вы №1: Размазня.

Вы №2: В таком случае я тебя не осуждаю за то, что ты меня ненавидишь. Я полагаю, в следующий раз, когда возникнет похожая ситуация, я должна позволить командовать *тебе*.

Вы №1: Да, ты права.

Вы №2: А что бы *ты* сделала?

Вы №1: Я бы велела Джею оставить Дайану в покое и перестать быть с ней таким грубым.

Вы №2: И как ты думаешь, что бы произошло?

Вы №1: Он бы прекратил.

Вы №2: А потом что?

Вы №1: Я не знаю. Думаю, Джей сказал бы мне, чтобы я не лезла не в свои дела.

Вы №2: Неплохо. А как чувствовала бы себя Дайана?

Вы №1: Не знаю.

Вы №2: Она тебя просила помочь?

Вы №1: Конечно, нет. Она слишком гордая. *уравновешенный бодрствующий спокойный сфокусированный и расслабленный интуитивный реалистичный цельный*

Вы №2: В таком случае, чего бы ты добилась своей помощью?

Вы №1: (Пауза) Ну... но я все равно думаю, что ты цыпленок.

Вы №2: Я тебя в этом не виню. Должно быть, понять меня не очень просто.

Вы №1: На самом деле, ничто не просто, не так ли?

Вы №2: Да, но в борьбе за себя мы справляемся довольно неплохо.

Вы №1: Да... Я думаю, да...

Слишком наивно? Мы так не думаем. Нет, если результат — гармония. Нет, если между двумя воюющими в вас фракциями воцаряется внутренний мир. Конечно же, сложно поддерживать это равновесие, Атакующий голос снова

примется за свое, как только вы сделаете новую ошибку — а вы еще будете делать ошибки, — и затем вам придется делать новый выбор между тремя формами и шестью видами ответной реакции на конфликт. Но наш опыт показывает, что чем больше вы напрямую действуете с самим собой и чем более центрированными вы становитесь, тем меньше вам придется тратить времени на схватки с самим собой. Очень скоро это станет вашей второй натурой. Голос будет говорить “кретин-идиот-придурок”, а вы будете переключаться на ту ответную реакцию, которая будет подходить к ситуации: “Да, я думаю, ты прав, но представляешь ли ты себе, насколько сложно быть кретином-идиотом-придурком?”

Гармония принесет мир. Внутри — с самим собой, вовне — со всеми, кто вас окружает. В определенном смысле, гораздо сложнее выработать правильное к себе отношение, чем просто сдаться всем тем негодным мыслям, которые у вас есть на свой счет. Но это такое усилие, которое, как нам кажется, стоит сделать.

XIV

ДУХ АЙКИ-ТАКТИКИ И АЙКИ-ТАКТИКА ДУХА

*Поля сражений всего мира
находятся в сердце.*

Генри Вард Бичер

На протяжении всей книги мы употребляли выражение “защитный дух”.

Так что же это за дух, который так защищает? Что он призван защищать?

Для того чтобы ответить на любой из этих вопросов, необходимо вернуться к концепции центрирования. К этому времени вы уже должны быть хорошо знакомы со своим собственным центром. Вы должны начать различать ощущения, которые сопровождают восстановление вашего равновесия. Вы должны быть в одинаковой степени знакомы и с тем, на что похожа потеря центра; как себя чувствует человек, выведенный из равновесия. Для большинства людей это делится следующим образом:

Нецентрированный	Центрированный
------------------	----------------

Неуравновешенный	уравновешенный
------------------	----------------

Сонный	бодорствующий
--------	---------------

Истеричный	спокойный
------------	-----------

Рассеянный	сфокусированный
------------	-----------------

Напряженный *расслабленный*

Мечущийся *интуитивный*

Параноидальный *реалистичный*

Раздвоенный *цельный*

Нет необходимости говорить, что это достаточно серьезный список. Серьезный он потому, что нецентрированная личность теряет контакт с самим собой как с органическим целым, которое является частью еще большего целого, с которым оно связано. *Дух должен иметь отношение к этому чувству связи.*

Как мы уже раньше говорили, ваш центр соединяет вас с самим собой во времени и пространстве; это связующее звено, распределительная коробка, если угодно. Ощущение центра делает все вопросы о противостоянии сознания и тела необязательными. Сознание и тело едины в пересечении центра.

Но ваш центр соединяет вас не только с самим собой; это центр взаимоотношений между вами и любой другой вещью на земле. Отвергните этот рецептор — и вы отрежете себя от этих взаимоотношений. Таким образом, защитный дух должен иметь отношение к этой неразрывной связи между вашим центром и центрами даже тех из ваших знакомых, которых весьма сложно любить.

Многие люди, только начинающие заниматься боевыми искусствами, находятся под воздействием фантазии, что, когда они станут настоящими профессионалами, они будут в состоянии “по-настоящему кому-нибудь надрать задницу”. Точно так же, многие из тех, кто начинает изучать психотерапию, представляют, что “излечение” означает то, что они смогут распоряжаться окружающими их людьми. Прожив большую часть своей жизни в страхе, боясь отстаивать свои права на то, “что они хотят”, они представляют, что их новая сила даст им смелость или самоуверенность, достаточную для того, чтобы вернуться к тем людям и тем ситуациям, которые унижали их достоинство на протяжении всех этих лет. Они несут с собой огромный заряд злости, которую не могут реализовать, и именно эта злость режиссирует их фантазии о мести.

Они не осознают того, что на самом деле именно нехватка этой связи с самим собой мешает им действовать успешно. Если их тренировки в боевых искусствах или их терапия “успешны”, то оказывается, что они довольно существенно отличаются от их первоначальных фантазий. Обретя свой дух и почувствовав собственную энергию, они никогда больше и не вспоминают о “надрании чьей-то задницы”. Необходимость мстить проходит потому, что *восстановленная ими связь со своим собственным центром восстанавливает и их связь со всей жизнью.* Защитный дух имеет отношение к этому воссоединению жизни с жизнью.

Дух также укоренен в настоящем, это пересечение времени с вашей собственной энергией. Дух — это не Тогда или Скоро; дух — это Прямо Сейчас. Нельзя сэкономить дух или бросить на него тень, потому что это

похоже на стремительный поток. Нельзя вступить в одну воду дважды. Молекулы, которые находятся здесь сейчас, исчезнут к тому времени, как вы дочитаете это предложение до конца.

Для того чтобы проиллюстрировать сиюминутность духа, существует притча, в которой говорится о дзэнском Мастере, который оказался висящим на краю утеса, когда большой кусок земли обвалился у него под ногами. Он чудом успел вцепиться в тонкую ветку, которая уже начала трещать под весом его тела. В нескольких дюймах в стороне от себя он увидел самую прекрасную землянику из всех, которые он когда-либо видел, и его концентрация оказалась прикованной к необыкновенной красоте этой ароматной ягоды. Ветка, за которую он держался, трещала, но оборвалась бы она лишь потом. А он жил настоящим.

В наши намерения не входит, чтобы вы падали с обрывов, поглощенные созерцанием земляники, но все мы можем начать наблюдать за своим духом, своей центрированностью, своим отношением и фокусом, чтобы отточить их и сосредоточить на здесь и сейчас. Дух имеет отношение к тому, что происходит сейчас, и не беспокоится о том, что может случиться, или могло случиться, или должно было случиться.

Дух — это также и энергия, не обязательно именно та энергия, которая необходима вам для того, чтобы подняться с кресла и пойти посмотреть, что там осталось в холодильнике (но она включает и эту энергию тоже), но та энергия, которая заряжает вас, проходит через вас, делает вас унылым или веселым, здоровым или больным, зажигает ваше любопытство, поддерживает ваши эмоции, дает вам “притягательную силу”, заставляет вашу кожу сиять, фокусирует вашу жизнь или распыляет ее, делает вас чище в собственном сердце, создает теплоту или холодность и сплавляется вместе с другой энергией, когда вы занимаетесь любовью. Это то, что делает вас живыми.

Дух, о котором мы говорим, а следовательно, и защитный дух, — это

- 1) ваш центр,
- 2) ваша связь со всей жизнью, временем и пространством,
- 3) сиюминутность
- 4) энергия.

Он защищает вас не потому, что вы — это вы, а потому, что вы живы; он также защищает жизни других не потому, что они ваши хорошие знакомые, а потому, что они тоже живы.

Японцы называют этот защитный дух *ки*, это слово практически не поддается переводу — и уж точно не существует никакого другого слова, которое бы включало в себя все то, что мы сказали о духе. В японском языке отражена центральная важность этого слова, поскольку существуют сотни слов, которые включают слог *ки* для того, чтобы выразить постоянно присутствующую роль этой неуловимой концепции. В вольном переводе: когда вы больны, у вас “плохое” *ки* когда вы в состоянии, которое мы называем сумасшествием, у вас “отличающееся” *ки*. Большинство чувств,

состояний, отношений и подходов к жизни понимается японцами через концепцию *ки*.

Таким образом, на самом деле, цель *Айки-тактики* состоит в развитии *ки* а не в том, чтобы выучить процесс, с помощью которого вы можете выйти и сразаться — точно так же, как то, что разбивание досок ногами не является конечной целью каратэ.

И вообще, в чем важность обуздания агрессии? Потратили ли вы все то время, которое вы занимались *Айки-тактикой*, только на то, чтобы суметь разгромить своего босса? Является ли вашей единственной целью развитие того, что за недостатком лучшего термина вы называете “уверенностью в себе”?

Поиски цельности — вот что такое на самом деле *Айки-тактика*, цель ее в том, чтобы помочь вам избавиться от гложащего чувства, что вам не хватает какой-то части самого себя, что вы незаконченны, что у всех остальных есть то, чего недостает вам.

Как много раз вы заказывали что-то — машину, платье, новый дом, лодку, телевизор, — будучи абсолютно убежденными в том, что это сделает вас настоящим счастливыми, заставит вас почувствовать себя завершенными? А затем эту вещь доставляли. Ваше возбуждение было настолько же велико, как вы о том и мечтали. Вы сажались за руль этой вещи или одевали ее, плавали на ней или включали ее_ и затем, через совсем небольшой промежуток времени, странное, беспокойное чувство разочарования охватывало вас.

Это была именно та вещь, которую вы заказали, но она была не настолько совершенна, как вы думали.

Это была именно та вещь, которую вы заказали, но она не принесла вам такого чувства осуществления мечты, как вы думали.

Это была именно та вещь, которую вы заказали, но она вам наскучила гораздо раньше, чем вы предполагали.

И вы опять возвращаетесь к мечтаниям. Может быть, если бы вы заказали что-нибудь другое? Может быть, “порше 912” с quadroустановкой и кварцевыми часами на приборной доске? Возможно, это сделало бы вас настолько счастливым, насколько вы по праву рассчитывали?

Мы все знаем, что новое хобби не заполнит нас, что новый костюм не сделает нас цельным. Но осознание этого, похоже, особо не принимается в расчет, когда мы чувствуем себя опустошенным. Стоит попробовать, говорим мы, и вот мы снова идем в торговый центр.

Целое — это то, чего мы хотим.

Целое — это то, чем мы были очень-очень давно. До того, как пришла боль: боль взросления, та боль, когда нам говорят, что мы не можем что-то делать, боль провала, боль повторяющихся неудач, повторяющейся глупости, повторяющегося наказания. Нам не потребовалось слишком много времени,

чтобы усвоить, что мы можем загримировать нашу незначительность тем, что будем кричать громче и бить сильнее. А еще мы усвоили, что мы можем оправдать наши плохие чувства в отношении себя тем, что будем жить своими ожиданиями — и терпеть каждый раз неудачи,

Хулиган или слабак, победитель или побежденный, ищущий жертву или жертва — все мы хотим быть целым. Просто мы идем разными путями.

И мы чувствуем себя слегка обманутым, когда ни один из них не приводит к цельности. Здесь можно процитировать старую фразу:

“Нельзя попасть отсюда туда”.

Дух, защитный дух *ки*, дух *Ай ки-тактики* — это одно и то же:

акт собирания кусочков в то, что они представляли собой раньше. Это акт восстановления контакта с самим собой. Это акт превращения себя снова в единое целое.

Мы говорили в самом начале книги о том, что читатель *мог бы* практиковать *Айки-тактику* просто для манипулирования. Лжец или хитрец вполне может использовать *Айки* или любую другую из пяти ответных реакций и может направить их на то, чтобы “убить” или “победить” кого-то, кто совершил ошибку, напав на него.

Но странная вещь начинает происходить с людьми, которые вовлекаются в *Айки-тактику*, даже если это случается по каким-то другим, неверным причинам. Повторяющаяся практика центрирования, восстановления равновесия и слияния с оппонентом вызывает постепенное изменение в человеке, который это практикует. Это может быть вначале незаметно, но даже наиболее озлобленные в душе люди начинают ослаблять свою агрессию, теряют злость и восстанавливают свою связь с жизненной силой. Либо так, либо они просто отбрасывают эту систему и возвращаются к своим старым способам улаживания атак.

Мы примем на веру и предположим, что вы не озлоблены в душе и что вы *действительно* хотите быть цельными. Осознавайте то, что вы пускаетесь в путешествие, которое больше и лучше, чем просто умение справляться с конфликтами. У вас оно непременно появится, но вы еще и начнете воспринимать то” как вы вписываетесь в естественный порядок вещей. Вы будете проводить меньше времени, чувствуя свою разобщенность со всеми остальными на земле и с самим собой.

И мы не хотим сказать, что это будет просто. Почти половина событий, людей и организаций в вашей жизни будут воздвигать на вашем пути барьеры. Вас будет постоянно тянуть вернуться к “старым добрым денькам”, если раньше у вас каждую неделю были припадки злости и вы устраивали пьяные истерики. Перемены в поведении могут угрожать также вашим близким. Они могут говорить, что хотят, чтобы вы стали другими, но когда вы начинаете действовать по-другому, они начинают беспокоиться и не находить себе места. Им придется усомниться в собственном поведении, а они могут быть к этому не готовы.

Вы должны будете защитить их, даже если они будут пытаться тянуть вас назад. Это не защитный дух, если вы нахваливаете кому-то свою новую замечательную личность.

Но это также не означает и того, что вы должны идти у них на поводу. Сохраняйте свой центр, и вам станет ясно, каким путем идти. Помогите другим найти их собственный путь.

У нас нет никакого классного анекдота, которым можно было бы закончить. Ничего предназначенного для того, чтобы “убедить” вас купить правильную книгу. Единственное — мы хотели бы, чтоб вы знали, от нашего сердца к вашему — по самой короткой и самой прямой линии, которая нас соединяет, — как часть всего Сущего, вы прекрасны. Как у части Сущего, у вас есть *право* защищать себя. Как у части Сущего, у вас есть *обязанность* защищать других.

Сохраняйте свой центр. Мы любим вас.

ДЛЯ ДВЕРЦЫ ВАШЕГО ХОЛОДИЛЬНИКА

Прикрепите их, обращайтесь к ним, запомните их.

ПОТЕРЯ — ЭТО НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПОРАЖЕНИЕ

1. В ВЫИГРЫШЕ НИЧЕГО НЕПРАВИЛЬНОГО НЕТ, ПРИ УСЛОВИИ, ЧТО ВЫ ВЫИГРЫВАЕТЕ В СОРЕВНОВАНИИ НЕ ВСЕ КОНФЛИКТЫ — СОРЕВНОВАНИЯ.

2. ЧТО МОЖЕТ ПРОИЗОЙТИ В ЛУЧШЕМ/ХУДШЕМ ДЛЯ МЕНЯ/ НЕГО СЛУЧАЕ, ЕСЛИ Я/ОН ВЫИГРАЕТ/ПРОИГРАЕТ?

3. КОНФЛИКТ — ЭТО ЧАСТЬ ЕСТЕСТВЕННОГО ПОРЯДКА ВЕЩЕЙ. КОНФЛИКТЫ НЕ В ОДИНАКОВОЙ СТЕПЕНИ УГРОЖАЮЩИ ВСЕ КОНФЛИКТЫ НЕ В ОДИНАКОВОЙ СТЕПЕНИ СЕРЬЕЗНЫ ОСОЗНАВАЙТЕ СВОИ КОНФЛИКТЫ

4. ШЕСТЬ БАЗОВЫХ СРЕДСТВ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА:

**ОТПОР
УХОД
ПЕРЕГОВОРЫ
НИЧЕГОНЕДЕЛАНИЕ
ОБМАН
АЙКИ**

- НЕ ВСЕ ПРИНЦИПЫ ПЕРВОСТЕПЕННО ВАЖНЫ.

- У ВАС ЕСТЬ ПРАВО НА ЖИЗНЬ И ОДОБРЕНИЕ ВСЕЛЕННОЙ НА ТО, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ЕЕ НЕ СРАЖАЙТЕСЬ, ЧТОБЫ ЕЕ СОХРАНИТЬ НЕ СРАЖАЙТЕСЬ, ЕСЛИ В ЭТОМ НЕТ НЕОБХОДИМОСТИ.

- НИКОГДА НЕ СРАЖАЙТЕСЬ С ТЕМ, КОМУ НЕЧЕГО ТЕРЯТЬ.

- ВСЕГДА РЕАГИРУЙТЕ ИЗ СВОЕГО ЦЕНТРА.

- ИСПОЛЬЗУЙТЕ МИНИМАЛЬНО НЕОБХОДИМУЮ СИЛУ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ГАРМОНИИ.

- В КАЖДОМ КОНФЛИКТЕ ВЫ ДОЛЖНЫ ОЦЕНИВАТЬ:

**УМЕСТНОСТЬ
ВРЕМЯ
МЕСТО
ДУХ**

- ОКАЗЫВАЙТЕ ОТПОР В ТРИ СТАДИИ:

**ИММОБИЛИЗАЦИЯ
КОНТРОЛЬ
ВОССТАНОВЛЕНИЕ ГАРМОНИИ**

- НЕЧЕСТНАЯ ДРАКА ЗАСТАВЛЯЕТ ВАШЕГО ОППОНЕНТА ДРАТЬСЯ ЕЩЕ ЯРОСТНЕЕ.

- ОБОБЩЕНИЕ И ПРЕУВЕЛИЧЕНИЕ УСЛОЖНЯЮТ КОНТРОЛЬ НАД ОППОЗИЦИЕЙ.

5. ЦЕЛЬ КОНФЛИКТА — ГАРМОНИЯ.

6. ЛУЧШАЯ ПОБЕДА ТА, В КОТОРОЙ ПОБЕЖДАЮТ ВСЕ ВАШЕ ТЕЛО СООБЩАЕТ О ВАШИХ НАМЕРЕНИЯХ ЧЕРЕЗ:

**ЛИЦО
ПОЗУ (ВКЛЮЧАЯ РУКИ И КИСТИ)
ПРОСТРАНСТВЕННЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ**

- АТАКУЙТЕ ТОГДА

**КОГДА ЭТО ВОПРОС ЖИЗНИ И СМЕРТИ
КОГДА НЕТ ДРУГОГО СРЕДСТВА
КОГДА ЭТО ВОПРОС ПЕРВОСТЕПЕННОЙ ВАЖНОСТИ**

- ВСЕ КОНЦЕНТРИРУЕТСЯ ВОКРУГ РАВНОВЕСИЯ.

- ВСЕ ПРИХОДИТ В РАВНОВЕСИЕ ВОКРУГ ЦЕНТРА.

- АЙКИ: ПРИНЯТЬ, ГАРМОНИЗИРОВАТЬ, ПЕРЕНАПРАВИТЬ, ПОВЕСТИ.

- БУДЬТЕ ВОДОЙ, А НЕ СКАЛОЙ.

- КРУГОВЫЕ АТАКИ ПРЕДНАЗНАЧЕНЫ ДЛЯ:

**ОБМАНА
СБИВАНИЯ С ТОЛКУ**

ВЫИГРЫША ВРЕМЕНИ

- ВСЕ ВРАГИ — ПЛОХИЕ ВРАГИ.

- ЧЕМ БОЛЬШЕ ВАШ АТАКУЮЩИЙ ПОГЛОЩЕН АТАКОЙ, ТЕМ ЛЕГЧЕ ВАМ С НИМ СПРАВИТЬСЯ, ЕСЛИ ВЫ СОХРАНЯЕТЕ РАВНОВЕСИЕ.

- ГАРМОНИЯ ПРИНОСИТ МИР.

- ДУХ — ЭТО ВОССОЕДИНЕНИЕ ЖИЗНИ С ЖИЗНЬЮ.

- ЦЕЛОЕ—ЭТО ТО, ЧЕГО МЫ ХОТИМ.

- ВЫ НИКОМУ НЕ ОКАЗЫВАЕТЕ УСЛУГУ, ОСТАВЛЯЯ КОНФЛИКТ НЕРАЗРЕШЕННЫМ.

7. САМОЕ КОРОТКОЕ РАССТОЯНИЕ МЕЖДУ ВАМИ И ЧЕМ БЫ ТО НИ БЫЛО ЕЩЕ — ЭТО ПРЯМАЯ ЛИНИЯ.

- КОНТРОЛИРУЙТЕ СВОИ ЭМОЦИИ.

- ОСОЗНАВАЙТЕ, КАКАЯ ФОРМА ПРЕОБЛАДАЕТ, И ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЕЕ В ЗАЩИТНОМ ДУХЕ.

8.

ОГОНЬ ЗЕМЛЯ ВОДА

АТАКА НИЧЕГО НЕ ДЕЛАНИЕ ОБМАН

УХОД ПЕРЕГОВОРЫ

АЙКИ

9. ЗАБОТЬТЕСЬ О СЕБЕ, ПОТОМУ ЧТО ВЫ ЗАСЛУЖИВАЕТЕ ЭТОГО